Magia credinței

Claude M. Bristol

**Cuvânt înainte de Nido R. Qubein,
autor, conferențiar şi creator
de seminare pe tema
dezvoltării capacității de lider**

Cuprins

Editura ADEVĂR DIVIN

Braşov, str. Zizinului nr. 48, parter, ap. 7, cod 500414, O.P. 12
Mobil: 0722 148 983 *sau* 0727 275 877
Telefon/Fax: 0368 462 076 *sau* 0268 324 970
E-mail: contact@divin.ro *sau* contact@secretul.tv
Pe site-ul editurii găsiţi şi alte cărţi pentru suflet:
www.divin.ro
Site: www.secretul.tv
Yahoo! Group: adevardivin

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
BRISTOL, CLAUDE M.
Magia credinţei / Claude M. Bristol ; trad.: Cristian Hanu. - Braşov : Adevăr Divin, 2011
ISBN 978-606-8080-65-9
I. Hanu, Cristian (trad.)
159.923.2

Editor: Cătălin PARFENE
Tehnoredactare: Marius MIHUŢOIU
Copertă: Elena DAVID
Corectură: Elena MÁLNAI

Această carte este dedicată din tot sufletul

Doctorului R.C.W.
care mi-a oferit primul indiciu

Lui
L.B.N.
care m-a convins să mă folosesc de indiciul primit

Lui
E.L.B.
care m-a ajutat să fac acest lucru

Lui
V.P.C. şi W.C.B.
fără argumentele cărora această carte nu ar fi fost scrisă niciodată

Lui
Merton S. Yewdale
ale cărui sfaturi prieteneşti şi al cărui entuziasm m-au inspirat în permanenţă

Şi
gânditorilor independenţi din toate timpurile

„Orice este posibil pentru cel care crede.”
Marcu 9:23

Cuvânt înainte

Cartea pe care o ții în mână este considerată clasică, fiind citită de milioane de oameni şi fiind considerată un bestseller al tuturor timpurilor.

În anul 1966 am venit pentru prima dată în Statele Unite ale Americii cu intenția de a mă înscrie la facultate. Mă aflam în țara tuturor posibilităților, dar eram singur şi fără bani, şi nu ştiam decât câteva cuvinte în limba engleză. Mi se părea că nu am nicio şansă de a reuşi. Cum aveam să supraviețuiesc? Cum mi-aş fi putut plăti şcoala? Mă simțeam descurajat.

Mi-am amintit atunci ce mi-a spus mama când eram mic: „Dacă vrei să ajungi un om mare, trebuie să mergi alături de oamenii mari." Dorea să spună că dacă doreşti să fii fericit, trebuie să te însoțeşti de oameni fericiți, dacă doreşti să ai succes, trebuie să te însoțeşti de oameni de succes, dacă doreşti să îți trezeşti geniul din tine, trebuie să te însoțeşti de oameni care au idei geniale, dar şi să citeşti cărți inspirate.

Am urmat sfatul mamei mele. Ca să învăț sistemul succesului, am căutat oameni de succes, care mi-au oferit indicii referitoare la cum puteam să obțin ceea ce îmi doream de la viață. Aproape toți mi-au recomandat să citesc cartea *Magia credinței.* De aceea, am luat un exemplar şi am început să îl citesc. M-am trezit astfel într-o călătorie a explorării şi a creşterii personale.

Cartea lui Claude Bristol mi-a oferit încurajarea şi sprijinul de care aveam nevoie. Ea prezintă într-o manieră simplă, dar extrem de convingătoare, cum poate fi folosită legea sugestiei pentru a-ți îmbunătăți eficacitatea în tot ceea ce faci. Această carte m-a ajutat să îmi descătuşez potențialul de a crede în mine însumi şi mi-a oferit un întreg arsenal de tehnici eficiente pentru dezvoltarea şi susținerea acestei credințe. Spre exemplu, Bristol povesteşte cum obişnuia să deseneze semnul dolarului pe toate hârtiile care se aflau pe biroul său. Ți se pare ciudat? Ei bine, află că departe de a

fi un exercițiu stupid, aceasta reprezintă o tehnică deliberată de vizualizare menită să îți amplifice puterea credinței, şi poți să mă crezi pe cuvânt: funcționează!

Fără nicio exagerare, mii de companii şi de indivizi s-au folosit de „cartonaşele" concepute de Bristol pentru a-şi atinge scopurile. Personal, folosesc frecvent şi „tehnica oglinzii" inventată de Bristol, pe care o recomand tuturor participanților la cursurile şi seminarele mele. Această carte nu reprezintă însă o simplă colecție de trucuri motivaționale. Tehnicile recomandate în ea sunt extrem de importante tocmai pentru că amplifică magia credinței.

În orice domeniu al vieții există învingători şi ratați. Diferența între aceste două categorii de oameni poate fi sintetizată într-un singur cuvânt: *credința!* Bristol afirmă pe bună dreptate că oamenii pot deveni ceea ce îşi imaginează că pot fi, cu condiția să vizualizeze acest lucru. El susține că „mecanismul de creare a imaginilor mentale" poate transforma gândurile din subconştient în acțiuni concrete. Bristol ne invită să preluăm inițiativa în viață, adoptând acea atitudine pozitivă instinctivă caracteristică oamenilor care cred în ei înşişi şi în faptul că pot reuşi. Marile realizări din istorie nu au fost obținute de oamenii cei mai talentați, ci de cei dispuşi să îşi asume cele mai mari riscuri şi să înfrunte cele mai mari provocări. Iar singura putere capabilă să te conducă pe această cale până la capăt este credința.

Pregăteşte-te să explorezi, aşa cum am făcut şi eu la vremea mea, potențialul propriei tale puteri mentale. Pregăteşte-te să înveți de la Claude Bristol în ce constă incredibila magie a credinței. Toată lumea îşi poate dezvolta această credință, dar puțini oameni ştiu cum să o facă. Tu poți deveni individul unic care te-ai născut să fii, dar numai dacă vei rezista tentației de a te conforma imaginilor pe care şi le-au format despre tine ceilalți oameni. Pe scurt, vei reuşi acest lucru numai dacă vei îndrăzni să visezi… şi să crezi. Cu cât vei crede mai mult în tine însuți, cu atât mai mari îți vor fi realizările. Aceasta este esența *Magiei credinței.* Nu citi această carte numai pentru a-i înțelege mai bine pe ceilalți oameni.

Citeşte-o înainte de toate pentru a aplica această magie a credinței în viața ta personală şi profesională.

Nu, cartea lui Claude Bristol nu este o carte obişnuită, ci una cu totul ieşită din comun. Ea dezvăluie secretul confirmat al stabilirii obiectivelor şi al atingerii lor. Citeşte şi reciteşte această carte până când va deveni parte integrantă din viața ta de zi cu zi. După ce te vei convinge că poți face față tuturor provocărilor vieții, îți vei putea transforma întregul potențial în realitate.

NIDO R. QUBEIN

Conferențiar, autor şi consultant cunoscut la nivel național al câtorva din cei mai mari giganți corporativi din Statele Unite ale Americii. Nido R. Qubein este fostul preşedinte al Asociației Naționale a Conferențiarilor şi laureatul multor premii prestigioase. Trăieşte în High Point, North Carolina.

Magia credinței

Capitolul 1

Cum am reuşit eu să îmi descătuşez forţa credinţei

Există oare o forţă, un factor, o putere sau o ştiinţă – spune-i cum vrei – pe care foarte puţini oameni le înţeleg şi de care puţini ştiu să se folosească pentru a depăşi dificultăţile cu care se confruntă şi pentru a obţine succesul material? Personal, cred cu toată convingerea că da, iar scopul meu este să explic această ştiinţă astfel încât să te poţi folosi de ea, dacă doreşti.

Acum 15 ani, editorul financiar al unui mare ziar din Los Angeles a participat la câteva conferinţe pe care le-am ţinut în faţa specialiştilor în finanţe din acel oraş. După ce mi-a citit şi broşura intitulată „T.N.T. – zdruncină pământul”, el mi-a scris:

„Ai surprins din eter o idee care are o calitate mistică. Ea explică magia coincidenţelor şi misterul oamenilor norocoşi.”

Am înţeles atunci că am descoperit ceva care funcţiona, dar nu am considerat nicio clipă (aşa cum nu consider nici astăzi) că această descoperire are ceva mistic, poate cu excepţia faptului că rămâne necunoscută pentru majoritatea oamenilor. Această forţă a fost cunoscută dintotdeauna de un număr mic de oameni, dar dintr-un motiv sau altul, a rămas neînţeleasă de oamenii obişnuiţi.

Când am început să predau această ştiinţă, cu ani în urmă, prin intermediul seminarelor şi al broşurii pe care am comercializat-o, nu eram prea convins că oamenii obişnuiţi vor înţelege ce doream să spun. La ora actuală mi-am schimbat părerea, căci am văzut mii de oameni de-a lungul timpului dublându-şi sau triplându-şi veniturile, creându-şi propriile lor afaceri de succes, cumpărându-şi case la ţară şi acumulând averi considerabile. De aceea, sunt absolut convins astăzi că orice om inteligent şi sincer cu el însuşi poate realiza tot ceea ce îşi doreşte în viaţă. Nu aveam nicio intenţie de a mai scrie o a doua carte, deşi mulţi oameni m-au

invitat să fac acest lucru, până când o femeie din industria editorială, care a vândut foarte multe exemplare din prima mea cărticică, m-a provocat literalmente, spunându-mi:

– Ai o datorie față de foștii soldați lipsiți de slujbe care încă își mai caută locul în această lume de după război, pentru a le explica într-o manieră ușor de înțeles nu doar ce ai scris în broșura *T.N.T. — zdruncină pământul,* ci și noile materiale pe care le-ai integrat în seminarele tale. Orice om înzestrat cu ambiție își dorește să reușească în viață, iar tu ai demonstrat cu vârf și îndesat că deții un secret prin care îi poți ajuta pe acești oameni. Consider că ai datoria să transmiți această cunoaștere mai departe.

A durat ceva timp până când am reușit să asimilez această idee, dar dat fiind că am luptat eu însumi pe frontul Primului Război Mondial în Franța și în Germania, după care am activat în diferite organizații pentru drepturile foștilor soldați și în diferite comisii pentru reintegrarea lor în societate, mi-am dat seama că nu va fi deloc ușor pentru mulți dintre aceștia să își găsească locul în această lume pragmatică de care au fost separați atât de mult timp. De aceea, m-am apucat să scriu această nouă carte, în care mi-am propus să prezint mai detaliat ideile mele referitoare la puterea credinței, gândindu-mă în primul rând la foștii soldați care au luptat în cel de-al Doilea Război Mondial și care s-au întors acasă, dar și la ceilalți oameni ambițioși.

Sunt perfect conștient de faptul că în această țară există forțe puternice, care își propun să ne domine pe toți, înlocuind sistemul competitiv care a făcut din America cea mai puternică națiune de pe pământ cu unul al înregimentării. Aceste forțe își doresc să distrugă gândirea și inițiativa individuală, atât de prețuite de Părinții Fondatori ai patriei atunci când s-au separat de tirania Vechii Lumi. Eu cred cu toată convingerea că noi trebuie să continuăm să susținem aceste idei în care au crezut strămoșii noștri. În caz contrar, ne vom trezi dominați din toate punctele de vedere de o elită minusculă de oameni extrem de puternici și vom

deveni sclavii lor *de facto,* chiar dacă nu ni se va spune astfel. Aşadar, am scris această carte în speranţa de a contribui astfel la dezvoltarea gândirii şi iniţiativei individuale.

Sunt conştient că se vor găsi unii care mă vor condamna şi care mă vor considera un naiv sau un visător. Doresc să le spun acestora că am trecut de 50 de ani şi că am avut numeroase experienţe de afaceri, dar şi publicistice (dat fiind că lucrez în presă). Am început să lucrez ca jurnalist specializat în reportaje, iar aceşti jurnalişti sunt antrenaţi să nu creadă în nicio informaţie până când nu o verifică din câteva surse. Timp de doi ani, am lucrat ca ziarist la rubrica religioasă a unui mare cotidian metropolitan, timp în care am intrat în contact cu numeroşi clerici şi lideri ai diferitelor secte şi culte, cu vindecători prin puterea minţii sau cu ajutorul puterii divine, cu adepţi ai Ştiinţei Creştine, ai Noii Gândiri, ai Bisericii Unităţii, cu adoratori ai soarelui şi ai altor idoli, ba chiar şi cu câţiva păgâni şi necredincioşi.

La acea vreme, Gypsy Smith, binecunoscutul evanghelist englez, a făcut unul din primele sale turnee prin America. L-am însoţit multă vreme şi i-am văzut pe oameni prosternându-se în faţa altarului său, unii suspinând în tăcere, iar alţii plângând isteric, fapt care m-a făcut să îmi pun întrebări.

Am continuat să îmi pun întrebări şi atunci când am însoţit poliţia în urma unui apel telefonic referitor la o sectă numită Holy Rollers. Într-un moment de isterie religioasă, aceştia au distrus din greşeală o sobă şi şi-au incendiat propria sală de adunare. Când am participat la prima şi singura mea şedinţă în cadrul sectei Shakers, mi-am pus noi întrebări. Am procedat la fel atunci când am participat la diferite întâlniri spiritualiste, sau la cele ale adepţilor Bisericii Creştine. Mai târziu, am asistat la baia făcută de un grup de oameni în apa îngheţată a unui râu, din care au ieşit strigând „Aleluia", deşi le clănţăneau dinţii în gură. Am asistat la dansurile ceremoniale ale indienilor şi la programele lor de invocare a ploii. Printre persoanele care m-au făcut să îmi pun cele mai multe

întrebări s-au numărat Billy Sunday, iar mai târziu Aimee Semple McPherson.

În timpul Primului Război Mondial, pe când mă aflam în Franța, m-am minunat de credința simplă a țăranilor în puterile liderilor lor religioşi. Poveştile referitoare la miracolele de la Lourdes şi din alte locuri mi-au trezit un mare interes. Am văzut bătrâni urcând literalmente în genunchi treptele unei vechi biserici catolice pentru a ajunge în fața unei urne sfinte, deşi acest urcuş ar fi fost dificil chiar şi pentru un tânăr sportiv bine antrenat.

Mai târziu, afacerile personale m-au determinat să intru în contact cu mormonii. Cu această ocazie, am auzit de credința lor în povestea lui Joseph Smith şi de revelațiile primite de acesta pe plăcuțe din aur, şi m-am minunat din nou. Am asistat la ceremoniile Dukhoborilor din Canada, care îşi smulgeau hainele de pe ei atunci când erau provocați. Aflat în Hawaii, am auzit numeroase legende despre puterile *kahuna*-şilor, care puteau să prelungească viața oamenilor, sau dimpotrivă, să îi omoare prin rugăciunile lor. Recunosc că aceste mari puteri atribuite şamanilor locali m-au impresionat profund.

În primele mele zile ca ziarist am asistat la încercarea unui medium faimos de a obține o reacție din partea „spiritelor" în fața unui tribunal în care era judecat. Judecătorul i-a promis că îi va da drumul dacă va putea determina „spiritele" să vorbească în sala de judecată. „Spiritele" nu s-au materializat, iar eu m-am întrebat de ce, dat fiind că adepții mediumului au depus mărturie că au văzut de multe ori aceste „spirite" materializându-se în şedințele spiritualiste ale acestuia.

Mulți ani mai târziu, am primit sarcina de a scrie mai multe articole despre „escrocii ghicitori" (după cum îi numeşte poliția). Am vizitat tot felul de ghicitori, de la țiganii care ghiceau în cărți de joc sau în ghioc şi până la adepții globurilor de cristal, de la astrologi şi până la mediumii spiritişti. Un şaman indian mi-a citit (cu ajutorul „ghizilor" lui) trecutul, prezentul şi viitorul, şi mi-a

vorbit despre rude de a căror existenţă nu ştiusem niciodată până atunci.

M-am aflat de mai multe ori în saloane de spital în care pacienţii au murit, deşi alţi pacienţi, la prima vedere aflaţi într-o condiţie mult mai proastă decât primii, nu numai că au supravieţuit, dar s-au şi vindecat complet. Am cunoscut oameni parţial paralizaţi care s-au pus pe picioare în numai câteva zile, sau alţii care mi-au spus că şi-au vindecat reumatismul sau artrita purtând brăţări din cupru la încheieturi sau folosind tehnici mentale. Mi-am auzit propriile rude şi propriii prieteni povestindu-mi cum le-au dispărut subit negii de pe mâini. Cunosc istorii ale unor oameni care acceptă să fie muşcaţi de şerpi cu clopoţei şi care supravieţuiesc, precum şi sute de alte poveşti legate de vindecări şi de alte întâmplări miraculoase.

Peste toate acestea, am citit biografiile multora din oamenii cei mai celebri care au trăit pe acest pământ. Am cunoscut şi am intervievat personal multe personalităţi ieşite din comun din toate domeniile vieţii, întrebându-mă ce anume i-a ajutat să obţină un succes atât de mare. Am cunoscut antrenori care au preluat echipe de fotbal sau de baseball net inferioare, dar care au ştiut că le insufle jucătorilor „ceva” care i-a făcut pe aceştia să câştige toate meciurile. În perioada recesiunii am cunoscut oameni de afaceri care au pornit de la nimic, dar care au reuşit să cunoască un succes neegalat.

Se pare că m-am născut cu o curiozitate uriaşă, căci am simţit întotdeauna dorinţa insaţiabilă de a căuta explicaţii şi răspunsuri. Această dorinţă m-a condus în multe locuri ciudate, m-a făcut să aflu de multe cazuri neobişnuite şi m-a determinat să citesc toate cărţile pe care am putut pune mâna referitoare la religii, culte, dar şi la ştiinţele fizice şi mentale. Am citit literalmente mii de cărţi de psihologie modernă, de metafizică, de magie străveche, despre voodoo, yoga, teozofie, Ştiinţa Creştină, Religia Unităţii, Religia Adevărului, Religia Noii Gândiri, despre adepţii lui Coué şi despre tot felul de alte subiecte pe care eu le asociez cu „ştiinţa minţii”,

precum şi despre filozofiile şi învățăturile marilor maeştri din trecut.

Unele mi s-au părut nişte nonsensuri, altele ciudate, dar multe dintre ele mi s-au părut extrem de profunde. Treptat, am descoperit că există un fir de aur care străbate toate învățăturile autentice, făcându-le să funcționeze în cazul adepților care le acceptă cu sinceritate şi care le transpun în practică, iar acest fir de aur poate fi redus la un singur cuvânt: *credință.* Acesta este numitorul comun care îi ajută pe oameni să se vindece prin aplicarea unor tehnici mentale, să avanseze foarte sus pe scara succesului şi în general să obțină rezultate fenomenale în orice domeniu al vieții. De ce face credința miracole este greu de explicat ştiințific, dar nu există nici cea mai mică îndoială că ea poate face minuni. De aceea, toate interesele mele s-au focalizat în timp în jurul expresiei „magia credinței".

Când am publicat pentru prima oară cărticica *T.N.T. — zdruncină pământul,* mi-am imaginat că ea va fi uşor de înțeles, întrucât am scris-o în termeni extrem de simpli. Pe măsură ce au trecut anii, am descoperit însă că mulți dintre cititori protestau, afirmând că lucrarea era prea densă, în timp ce alții afirmau pur şi simplu că nu o pot înțelege. Realitatea este că atunci când am scris-o, am pornit de la premisa că toți oamenii ştiu câte ceva despre puterea gândurilor. M-am înşelat însă. În timp, mi-am dat seama că oamenii care înțelegeau cât de cât acest subiect erau relativ puțini prin comparație cu ceilalți. De-a lungul anilor în care am ținut conferințe în fața oamenilor de afaceri şi ai membrilor diferitelor cluburi şi organizații economice am descoperit că deşi cei mai mulți dintre participanți erau extrem de interesați de acest subiect, ei nu îl puteau înțelege decât dacă le ofeream explicații foarte ample. În cele din urmă, m-am decis să scriu cartea de față, într-un limbaj cât mai uşor de înțeles şi cu speranța că îi va ajuta pe mulți oameni să îşi atingă obiectivele pe care şi le stabilesc.

Ştiința minții este la fel de veche ca şi omul. Înțelepții din toate timpurile au cunoscut-o şi au pus-o în practică. Singurul lucru

pe care l-am făcut eu a fost să transpun această ştiinţă într-un limbaj modern şi să atrag atenţia cititorilor asupra metodelor pe care le aplică cele mai strălucite minţi din epoca modernă pentru a aplica aceste adevăruri cunoscute de sute de ani.

Din fericire, tot mai mulţi oameni încep să creadă la ora actuală că „este ceva adevărat în legătură cu toate poveştile acestea legate de minte", iar autorul cărţii de faţă crede cu toată convingerea că există milioane de oameni care şi-ar dori să înţeleagă ceva mai bine cum funcţionează acest mecanism.

De aceea, voi începe prin a relata câteva experienţe din propria mea viaţă, în speranţa că acestea te vor ajuta să înţelegi mai bine această ştiinţă a minţii. La începutul anului 1918 am debarcat în Franţa ca soldat „independent", neataşat unei companii militare regulate. De aceea, au trecut câteva săptămâni până când fişa militară care îmi era necesară pentru a fi plătit să ajungă la mine. În această perioadă nu am avut niciun ban pentru a-mi cumpăra gumă, dulciuri, ţigări şi alte astfel de articole, dat fiind că mi-am cheltuit puţinii dolari pe care îi avusesem la mine în timpul transportului la cantina vasului, pentru a mai alunga monotonia meniului fix al cantinei militare. De aceea, ori de câte ori vedeam pe cineva mestecând gumă sau aprinzându-şi o ţigară îmi aminteam că nu aveam niciun ban de cheltuială. Desigur, aveam ce mânca, iar armata îmi asigura haine şi un loc de dormit, dar nu mă puteam împăca cu ideea că nu aveam niciun ban de cheltuială şi nicio modalitate de a face rost de astfel de bani. De aceea, într-o noapte, pe când călătoream într-un tren militar aglomerat în care era imposibil să dormi, mi-am pus în minte ca atunci când voi reveni să viaţa civilă „să am foarte mulţi bani". În acel moment, întreaga mea viaţă s-a schimbat.

În tinereţe am citit ceva cărţi. Biblia era o „lectură obligatorie" în casa noastră. În copilărie am fost interesat de telegrafia fără fir, de razele X, de aparatura de înaltă frecvenţă şi de alte manifestări similare ale electricităţii, aşa că am citit toate cărţile pe aceste subiecte pe care le-am putut găsi. Deşi eram familiarizat cu

termeni precum radiațiile, frecvențele, vibrațiile, oscilațiile, influențele magnetice etc., în acea epocă ei nu aveau nicio altă semnificație pentru mine în afara domeniului electricității. Am găsit primul indiciu referitor la conexiunea dintre minte şi influențele electrice sau vibratorii într-o carte pe care mi-a oferit-o un profesor la facultatea de drept pe care am urmat-o, intitulată *Legea fenomenelor psihice.* Autorul ei era Thomson Jay Hudon. Am citit cartea la acea vreme, dar foarte superficial. Fie nu m-a interesat, fie mintea mea nu era încă pregătită să perceapă adevărurile profunde descrise în ea. Într-adevăr, în acea noapte fatidică din primăvara anului 1918 când mi-am spus că va veni o zi în care voi avea foarte mulți bani nu mi-am dat niciun moment seama că am creat fundamentul unei serii de cauzalități care vor descătuşa forțele ce mă vor conduce să îmi îndeplinesc dorința. De fapt, ideea că aş fi putut deveni bogat prin puterea gândurilor şi credinței mele nu mi-a trecut nicio clipă prin cap.

Pe fişa mea militară eram trecut ca ziarist. Participasem la o şcoală militară cu scopul de a mă califica pentru o comisie, dar cursul a fost întrerupt chiar înainte de absolvire. De aceea, eu şi majoritatea colegilor mei am debarcat în Franța ca simpli soldați înrolați. Totuşi, eu am continuat să mă consider ziarist şi să cred că meritam o poziție mai bună în cadrul AEF[1]. Din păcate, la fel ca atâția alți militari neîncadrați într-o unitate regulată, mă vedeam nevoit să împing camioane şi să încarc baloturi grele cu muniție militară. Într-o noapte, pe când mă aflam la un depozit de muniție de lângă Toul, lucrurile au început să se schimbe în mod miraculos. Am primit ordinul de a mă prezenta în fața comandantului, care m-a întrebat pe cine cunoşteam la Cartierul General al Armatei Întâi. I-am răspuns că nu cunoşteam pe nimeni şi că nici măcar nu ştiam unde era localizat acest Cartier General. Comandantul mi-a arătat atunci un ordin scris care mă obliga să mă prezint de urgență

---

1 Forțele Expediționare Americane (trupele americane care au debarcat în Franța). (n. tr.)

la sediul Cartierului General. O maşină cu şofer a fost trimisă după mine, iar a doua zi dimineața m-am prezentat la raport la Cartierul General al Armatei Întâi, unde am primit misiunea să scriu un buletin zilnic de progres al operațiunilor.

În lunile care au urmat m-am gândit adeseori la comisia din care aveam dreptul să fac parte, dat fiind cursul pe are l-am urmat şi pe care nu l-am putut absolvi. Verigile au continuat să se lege între ele, până când au format un întreg lanț. Într-o zi, am primit din senin ordinul de a mă transfera la *Stars and Stripes,* ziarul oficial al armatei. Îmi dorisem mult timp să devin jurnalist la acest ziar, dar nu am făcut niciodată nimic concret în această direcție. A doua zi mă pregăteam să plec la Paris, când am fost chemat de un colonel, care mi-a arătat o telegramă semnată de adjutantul generalului în care eram întrebat dacă preferam să fac parte dintr-o comisie, în locul misiunii de a scrie la ziar. Anticipând că războiul era pe sfârşite şi că voi fi mult mai fericit ca jurnalist, am răspuns că prefer să fiu transferat la *Stars and Stripes.* Nu am aflat niciodată cine mi-a trimis acea telegramă, dar era evident că anumite forțe lucrau în favoarea mea.

După semnarea armistițiului, dorința mea de a ieşi din rândurile armatei a devenit din ce în ce mai insistentă. Îmi doream cu ardoare să încep să îmi clădesc averea la care visam, dar ziarul *Stars and Stripes* nu şi-a suspendat aparițiile până în vara anului 1919. De aceea, când am ajuns în sfârşit acasă era deja luna august a acelui an. Din fericire, forțele pe care le-am descătuşat fără să îmi dau seama în acea noapte pe când mă aflam în Franța continuau să lucreze în favoarea mea, pregătind terenul pentru sosirea mea. Chiar a doua zi dimineață după ce am sosit acasă, am primit un telefon de la preşedintele unui club binecunoscut în care activasem şi eu cândva. Acesta mi-a spus să sun o persoană importantă din domeniul investițiilor bancare care citise în ziar că mă întorsesem acasă şi îşi exprimase dorința de a mă vedea înainte de a-mi relua munca la ziar. Am sunat persoana respectivă, iar două zile mai

târziu am devenit bancher specializat în domeniul investițiilor, carieră de lungă durată care avea să mă ajute mai târziu să devin vicepreşedintele unei binecunoscute companii de pe coasta Pacificului.

Deşi la început am avut un salariu foarte mic, am înțeles imediat că am intrat într-o afacere ce avea să îmi ofere nenumărate oportunități de a mă îmbogăți. La acea vreme nu ştiam încă cum aveam să îmi transpun în realitate visul, dar „ştiam dincolo de orice îndoială" că va veni o vreme când mă voi bucura de averea la care acum doar visam. Într-adevăr, nu numai că am obținut această avere în mai puțin de zece ani (şi încă una considerabilă), dar am devenit şi unul din principalii acționari ai companiei la care lucram, precum şi acționar la alte companii de renume. În toți acei ani nu am încetat nicio clipă să vizualizez mental averea la care aspiram.

Atunci când se gândesc la altceva sau când vorbesc la telefon, foarte mulți oameni obişnuiesc să deseneze figuri abstracte sau geometrice pe foaia de hârtie pe care o au în față. Am avut şi eu acest obicei, cu mențiunea că ceea ce desenam erau semne ale dolarului în diferite tipare, de genul: „$$$$$-$$$$-$$$-$$-$". Toate dosarele din carton pe care le aveam în față erau mâzgălite până la refuz cu astfel de simboluri, la fel ca şi coperțile cărții de telefon, diferite fițuici, ba chiar şi foarte multe documente importante care îmi treceau prin mână. Am dorit să împărtăşesc cititorilor mei această poveste întrucât ilustrează perfect mecanismul ce trebuie folosit pentru descătuşarea magiei pe care o voi explica în detaliu ceva mai târziu.

În anii din urmă am descoperit că cele mai importante probleme (de departe) care îi deranjează pe oameni sunt cele financiare. Îndeosebi în zilele de după un mare război, când competiția este foarte acerbă, milioane de oameni se confruntă cu aceste probleme. În realitate, ştiința minții poate fi folosită în orice domeniu al vieții, nu doar în cel financiar, fiind la fel de eficientă şi

permițând obținerea oricărui lucru dorit cu ardoare. Ca să ilustrez mai bine acest lucru, doresc să îți relatez o altă experiență personală.

La scurt timp după ce mi-a venit ideea de a scrie *T.N.T. — zdruncină pământul,* m-am decis să fac o excursie în Orient şi m-am îmbarcat pe vasul *Împărăteasa Japoniei,* binecunoscut pentru bucătăria sa excelentă. În timpul călătoriilor mele prin Canada şi Europa mă îndrăgostisem de brânza „Trappist", făcută de călugării Trappist din Quebec, iar când nu am găsit-o pe lista meniului de pe navă m-am plâns zâmbind şefului ospătarilor. Acesta mi-a răspuns că îi pare rău, dar acest articol nu există la bordul navei. Cu cât mă gândeam mai mult la brânza mea preferată, cu atât mai poftă îmi era de ea. Într-o seară, pe navă s-a dat o petrecere, iar când m-am întors în cabina mea după miezul nopții am constatat surprins că în aceasta fusese aşezată o masă pe care se afla cea mai mare bucată de brânză pe care o văzusem vreodată. De bună seamă, era marca „Trappist". Mai târziu l-am întrebat pe şeful ospătarilor unde a găsit brânza, iar acesta mi-a răspuns:

– Când m-ați întrebat prima dată dacă avem aşa ceva la bord, am fost absolut convins că nu, dar păreați atât de dornic să gustați din acest sortiment încât m-am decis să caut prin toate depozitele navei. Am găsit brânza într-un compartiment de urgență rareori folosit.

În mod evident, şi în această excursie existau forțe care lucrau în favoarea mea, întrucât nu avusesem altă pretenție decât să beneficiez de serviciile obişnuite, dar am fost adeseori oaspetele personal al căpitanului navei, care m-a chemat de multe ori la masa lui şi m-a invitat nu o dată să îl însoțesc când făcea inspecția navei.

De bună seamă, tratamentul pe care l-am primit m-a impresionat profund. De aceea, când am debarcat în Honolulu, m-am gândit fără să vreau că ar fi frumos să mă bucur de un astfel de tratament preferențial şi la întoarcerea acasă. Într-o după-amiază, am simțit impulsul subit de a face o excursie pe insula principală.

Când m-am prezentat la agenția de turism pentru a vedea dacă îmi mai pot face vreo rezervare, era deja ora de închidere. Agentul mi-a spus că nava pleca a doua zi la amiază şi că mai exista o singură cabină disponibilă. Am cumpărat biletul, iar a doua zi, cu doar câteva minute înainte de amiază, mi-am spus în sinea mea: „M-au tratat ca pe un rege pe *Împărăteasa Japoniei.* Sper ca de această dată să stau cel puțin la masa căpitanului. Nu am alte pretenții, dar doresc să stau la masa căpitanului."

După plecarea navei, pasagerilor li s-a cerut să se prezinte în sala de mese pentru a fi repartizați. Când am ajuns eu, mai bine de jumătate din pasageri fuseseră deja repartizați. Ospătarul-şef mi-a cerut biletul. După ce s-a uitat la el, mi-a spus:

– A, da. Masa A, locul 5.

Desigur, era chiar masa căpitanului, iar locul meu era chiar față în față cu locul acestuia. Multe lucruri incredibile mi s-au întâmplat în timpul acelei călătorii, unul dintre ele fiind un festin organizat în cinstea zilei mele de naştere, o idee originală a căpitanului navei, dat fiind că ziua mea nu urma să fie decât peste câteva luni.

Mai târziu, m-am gândit că ar fi interesant să prezint această poveste la seminarele mele, aşa că i-am scris o scrisoare căpitanului şi l-am rugat să îmi povestească cum i-a venit acea idee. Mi-a răspuns: „Aşa cum ştii, tuturor ni se întâmplă câteodată să ne vină ideea instinctivă de a face cutare sau cutare lucru. În acea după-amiază stăteam în fața cabinei mele, privind şirul pasagerilor, iar atunci când te-am văzut pe tine, ceva mi-a spus să te aşez la masa mea. Nu-ți pot explica mai mult, aşa cum nu pot explica în ce fel reuşesc de multe ori să îmi opresc nava exact la locul potrivit din dreptul docului încă de la prima încercare."

Mulți dintre cei care au auzit această poveste (şi care nu cunosc nimic despre magia credinței) mi-au spus că faptul că am fost selectat de căpitan pentru a sta la masa lui a fost o simplă coincidență. Personal sunt absolut convins că nu a fost, iar căpi-

tanul vasului, care ştie multe lucruri despre acest subiect, este întru totul de acord cu mine. La bordul vasului existau zeci de oameni mult mai importanţi decât mine, pe care i-ar fi putut invita. În plus, nu ieşeam în evidenţă prin nimic, fiind exact genul de om care se pierde în mulţime. Aşadar, nu hainele pe care le purtam şi nici înfăţişarea mea nu l-au determinat pe căpitan să mă aleagă dintre sutele de pasageri pentru a-mi acorda atenţia sa personală.

Atunci când am început să scriu această carte despre ştiinţa pe care eu o numesc magia credinţei, eram conştient că acest subiect a fost abordat de multe ori, din diferite unghiuri de vedere, îndeosebi din cel religios şi din cel metafizic. Ştiam de asemenea că există foarte mulţi oameni care resping *a priori* tot ce are vreo conotaţie religioasă, ocultă sau metafizică. De aceea, mi-am propus să prezint acest subiect în limbajul unui om de afaceri care crede că gândirea limpede exprimată în scris şi folosirea unui limbaj cât mai simplu pot ajunge mai uşor la omul de rând.

Sunt convins că ai auzit de multe ori spunându-se că cine crede cu toată convingerea că poate face ceva, chiar poate face respectivul lucru. Un vechi proverb latin spune: „În cazul în care crezi că poţi avea un lucru, îl ai deja.” Credinţa este forţa motivaţională care îţi permite să îţi atingi scopul. Spre exemplu, dacă eşti bolnav, dar crezi cu toată convingerea că te vei face bine, ai toate şansele să te însănătoşeşti. Toate rezultatele exterioare (materiale sau nu) sunt determinate şi atrase de această credinţă sau de această încredere. De bună seamă, mă refer la stabilirea unor obiective de bun simţ. Personal, nu i-aş recomanda niciunei persoane cu un handicap fizic să creadă că va deveni un bun sportiv, la fel cum nu i-aş spune unei femei cu o înfăţişare banală că s-ar putea transforma peste noapte într-o frumuseţe hollywood-iană. În astfel de cazuri, probabilitatea de a reuşi este infimă. Totuşi, chiar şi astfel de lucruri *se pot* întâmpla, aşa cum dovedesc nenumăratele cazuri de vindecări miraculoase cunoscute. De aceea, eu am ajuns să cred cu toată convingerea că atunci când oamenii

vor şti mai multe lucruri despre puterile minții, foarte multe boli considerate incurabile la ora actuală de către ştiința medicală vor putea fi tratate şi vindecate. De aceea, eu nu doresc să descurajez pe nimeni, întrucât consider că orice se poate întâmpla în viață, iar unul din factorii care stau la baza acestor întâmplări miraculoase este Speranța.

Dr. Alexander Cannon, un distins savant şi medic britanic, ale cărui cărți pe tema puterii gândurilor au stârnit mari controverse în numeroase țări, afirmă în acestea că deşi niciun om nu este capabil să îşi regenereze un membru lipsă (aşa cum fac crabii, de pildă, care sunt capabili să îşi regenereze cleştii), acest lucru ar fi posibil dacă oamenii nu ar respinge din start această posibilitate. Eminentul savant susține deschis că dacă oamenii ar putea menține acest gând în străfundurile subconştientului lor, ei şi-ar putea regenera membrele lipsă la fel de uşor cum fac crabii. Ştiu că o astfel de afirmație poate părea absurdă sau greu de crezut, dar cum putem şti noi că ea nu se va adeveri într-o bună zi?

Cu câteva săptămâni înainte de a scrie aceste pagini, un vecin mi-a povestit cum i-au dispărut din senin negii. Mi-a spus că stătea în curtea spitalului când a auzit conversația altor doi pacienți. Unul dintre aceştia i-a spus celuilalt:

– Aşadar, vrei să scapi de negii de pe mână. Lasă-mă să număr până la zece şi aceştia vor dispărea!

Auzind acest lucru, vecinul meu i-a spus străinului:

– Dacă tot numeri până la zece pentru ca negii amicului tău să dispară, nu vrei să faci acelaşi lucru şi pentru negii mei?

Străinul a numărat până la zece, iar vecinul meu nu s-a mai gândit la această poveste până când a ajuns acasă şi a constatat că multitudinea de negi pe care îi avusese pe mâini dispăruseră!

Într-o zi, am relatat această poveste în fața unui grup de medici, iar unul dintre ei, altminteri un prieten apropiat de-al meu, mi-a spus:

– Mi se pare o prostie!

Chiar în faţa lui, la masă era aşezat un medic care a predat recent la o facultate de medicină. Acesta mi-a sărit imediat în ajutor, afirmând că existau numeroase cazuri confirmate de negi vindecaţi pin sugestie.

Eram tentat să îi întreb pe meseni dacă vreunul dintre ei ştia că în ianuarie 1945, Colegiul pentru Medici şi Chirurgi al Universităţii Columbia a creat prima clinică de terapie psihanalitică şi psihosomatică din această ţară cu scopul de a studia mintea subconştientă şi relaţia dintre aceasta şi corpul fizic, dar am preferat să păstrez tăcerea, întrucât îmi dădeam seama că adversarii mei erau prea numeroşi şi nu aş fi făcut faţă unei discuţii în contradictoriu. Eram de asemenea convins că niciunul dintre aceştia nu îşi mai amintea povestea relatată cu câţiva ani înainte de ziare şi de jurnalele medicale referitoare la geologul elveţian Heim care a reuşit să îşi elimine negii prin sugestie, procedură folosită curent de profesorul Block (un alt specialist elveţian), care aplica sugestia în scopuri terapeutice.

De la această conversaţie şi până în prezent s-a făcut foarte multă publicitate descoperirilor doctorului Frederick Kalz, o autoritate canadiană, care afirmă răspicat că sugestia funcţionează inclusiv în vindecarea negilor provocaţi de o infecţie virală. Într-un articol apărut în anul 1945 în *Jurnalul Asociaţiei Medicilor Canadieni,* dr. Kalz spune: „În toate ţările lumii sunt cunoscute diferite proceduri magice de vindecare a negilor… Unele constau în acoperirea negilor cu pânze de păianjen pentru a îngropa astfel ouăle de broască, procedură care trebuie realizată la o răscruce de drumuri şi la miezul nopţii. Interesant este că toate aceste proceduri magice sunt eficiente dacă pacientul *crede în ele.”* Descriind tratamentul unor afecţiuni ale pielii diferite, el spune: „Le-am prescris de multe ori pacienţilor aceeaşi alifie, însoţită de câteva cuvinte de încurajare, chiar dacă alţi colegi de-ai mei nu au obţinut rezultate pozitive folosind acest tratament. În cazul meu, bolile l-au vindecat rapid de cele mai multe ori.” Dr. Kalz continuă

spunând că îndeosebi terapia cu raze X dă rezultate excelente, inclusiv în cazurile în care operatorul nu porneşte aparatul. Această observație este susținută de numeroase experimente sistematice făcute cu radiații false. Toate acestea reprezintă exemple ale *magiei credinței,* acesta fiind principalul factor care a stat la baza vindecării negilor şi a afecțiunilor pielii.

Cu o altă ocazie în care am stat de vorbă cu prietenii mei medici despre telepatie, am constatat că mulți dintre ei credeau în aceasta, menționând chiar că regretatul dr. Alexis Carrel, membru emerit al Institutului Rockefeller pentru Cercetări Medicale, nu numai că era convins de autenticitatea acestui fenomen, dar chiar a declarat că existau dovezi ştiințifice incontestabile care dovedeau că omul îşi poate proiecta gândurile într-o altă minte, chiar dacă aceasta din urmă se afla la mare distanță. Afirmația a fost făcută cu câteva luni înainte de moartea faimosului om de ştiință.

– O, nu a fost decât un bătrân senil, a spus unul din meseni, altminteri un membru binecunoscut al Asociației Medicilor Americani.

L-am privit cu uimire, întrucât atunci când şi-a publicat aceste idei în remarcabila sa carte, *Omul – un necunoscut,* apărută în anul 1935, dr. Carrel era considerat unul dintre cei mai proeminenți specialişti şi investigatori medicali din lume, fiind inclusiv un laureat al premiului Nobel pentru medicină.

Nu doresc să mă cert cu profesioniştii medicinii. Dimpotrivă, consider că majoritatea membrilor acestei profesiuni sunt oameni sinceri, buni specialişti şi cu mintea deschisă. Mulți dintre ei se numără printre prietenii mei cei mai apropiați, şi doresc să mărturisesc că am cea mai înaltă stimă pentru aceştia. Am relatat poveştile de mai sus numai pentru a sublinia că mulți medici, îndeosebi cei care îşi limitează studiile strict la specialitatea lor, refuză să accepte alte concluzii care ar putea pune sub semnul îndoielii convingerile lor dogmatice pe care le-au învățat la şcoală în anii tinereții. De altfel, această rezistență nu este întâlnită numai

în domeniul medicinii, ci şi în numeroase alte domenii profesionale, inclusiv în rândul oamenilor de afaceri, care nu ştiu aproape nimic în afara domeniului lor de referință. Din păcate, aceşti oameni îşi țin mintea închisă în fața oricărei idei care nu se încadrează în hotarele extrem de limitate ale imaginației lor. Am vrut de multe ori să le ofer anumite cărți acestor specialişti în diferite domenii, dar după ce au aflat care este subiectul tratat am fost refuzat politicos.

Personal, mi se pare un paradox: mulți oameni aparent bine educați în domeniul lor de specialitate condamnă din ignoranță ideile referitoare la puterea gândurilor şi refuză să învețe mai multe despre aceasta. Culmea este că *fiecare dintre ei – mai ales dacă a avut succes – s-a folosit de această putere inconştientă pentru a-şi fundamenta succesul avut.* În mod similar, foarte mulți oameni refuză să creadă ceea ce nu se încadrează în viziunea lor asupra lumii înconjurătoare, respingând cu tărie orice altă idee. Câți oameni care şi-au adus o contribuție decisivă la înflorirea civilizației umane nu au fost ridiculizați, ostracizați sau chiar crucificați la vremea lor de propriii lor semeni? În timp ce scriu aceste rânduri, îmi amintesc fără să vreau de cuvintele romancierei engleze Marie Corelli, care a căpătat o reputație mondială în secolul trecut:

„Însăşi ideea că un om este atât de norocos încât să îşi asigure un avantaj anume pe care alții nu au reuşit să îl obțină, îndeosebi din cauza indolenței sau indiferenței lor, este suficientă pentru a trezi invidia celor slabi şi mânia celor ignoranți… Este imposibil ca un outsider să înțeleagă profund natura spirituală şi mistică a lumii în care trăim. De aceea, învățăturile acestei naturi spirituale şi mistice rămân o carte închisă pentru aceşti oameni, pe care aceştia refuză să o deschidă vreodată. Aşa se explică de ce înțelepții din toate timpurile şi-au ținut ascunsă cunoaşterea profundă în fața maselor, pe bună dreptate, căci ei cunoşteau limitele minților înguste şi ale prejudecăților acestora… Omul

prost râde de ceea ce este incapabil să învețe, fiind convins că prin râsul său își arată superioritatea, şi nu idioțenia patentă."

La ora actuală, marii investigatori şi gânditori (inclusiv o bună parte din cei mai mari oameni de ştiință ai lumii) discută liber despre acest subiect, prezentând rezultatele experimentelor făcute de ei. Cu puțin timp înainte de moarte, regretatul Charles P. Steinmetz, faimosul inginer de la compania General Electric, a declarat: „Cel mai mare progres în următorii 50 de ani se va produce în domeniul spiritualității, adică al ştiinței spiritului." La rândul lui, dr. Robert Gault, profesor de psihologie la Universitatea Northwestern, a declarat: „Suntem în pragul unei revoluții pe care o va produce cunoaşterea puterilor psihice latente ale omului."

S-au spus şi s-au scris foarte multe lucruri despre puterile mistice, despre forțele necunoscute, despre ocultism, despre metafizică (ceea ce transcende fizica sau ştiința oficială), despre fizica minții, despre psihologie (ştiința minții), despre magia albă şi neagră şi despre multe alte subiecte similare. De aceea, foarte mulți oameni au ajuns la concluzia că aceste subiecte țin de domeniul supranaturalului. Poate că unele chiar țin, dar experiențele mele personale m-au făcut să cred că singurul lucru cu adevărat inexplicabil legat de aceste subiecte este faptul că la baza tuturor stă credința.

De-a lungul anilor în care am ținut conferințe în cluburi şi în diferite organizații de afaceri, precum şi emisiuni radiofonice pe tema acestei ştiințe a minții, am avut prilejul să constat rezultate care nu pot fi considerate altfel decât fenomenale. Aşa cum spuneam mai devreme, mulți dintre cei care au folosit aceste metode în afacerile lor şi-au mărit veniturile de două, trei sau chiar patru ori. Au fost şi cazuri (mai rare) de oameni care şi-au înzecit literalmente veniturile. Sertarele biroului meu sunt pline până la refuz cu scrisori primite de la oameni din toate categoriile sociale care mi-au scris despre realizările pe care le-au obținut aplicând ştiința minții. Unul dintre ei a fost Ashley C. Dixon, al cărui nume este binecunoscut ascultătorilor de radio din zona de nord-vest a

Pacificului. Acum câţiva ani, acesta mi-a scris că metodele recomandate de mine i-au permis să îşi sporească veniturile la mai bine de 100.000 de dolari[2]. Mi-a spus că a studiat acest subiect mai mult teoretic, dar nu a crezut cu adevărat în puterea minţii până la vârsta de 43 de ani, când era şomer şi nu avea în cont decât 65 de dolari, într-o perioadă de timp în care practic era imposibil să îţi găseşti o slujbă. Şi-a propus atunci să vadă dacă ştiinţa minţii era adevărată sau nu. Domnul Dixon mi-a acordat permisiunea de a-i publica scrisoarea, din care voi extrage anumite pasaje mai semnificative:

„Am citit atunci cartea dumneavoastră, *T.N.T.* Aceasta prezenta într-o formă accesibilă tot ceea ce citisem până atunci pe marginea acestui subiect, dar mie mi s-a părut că am văzut pentru prima oară Cascada Niagara. Ştiam că aceste lucruri există, dar cartea dumneavoastră mi le-a confirmat, oferindu-mi în scris argumentele pe care le cunoşteam (şi pe care le aplicasem într-o oarecare măsură), dar într-o formă foarte clară. Am tras pe loc concluzia că micuţa dumneavoastră carte merită să fie recitită zilnic, iar metodele recomandate în ea merită să fie aplicate în permanenţă. De altfel, aveam să primesc în scurt timp confirmarea valabilităţii lor din propria mea experienţă directă.

‚Ce valoare au aceste cunoştinţe pentru mine, exprimată în dolari şi în cenţi?' – aceasta este întrebarea pe care şi-o pune omul de rând când aude pentru prima dată de ştiinţa minţii. El îşi doreşte tehnici care să se materializeze în profituri concrete, exprimate în cifre. Ei bine, iată răspunsul: de la vârsta de 43 de ani, când eram falit şi nu aveam bani pentru a-mi hrăni familia, şi până în prezent am făcut 100.000 de dolari, pe care i-am investit în bonuri de tezaur şi acţiuni. Mi-am vândut afacerea, pe care am pornit-o cu 5.000 de dolari (împrumutaţi) pentru 30.000 de dolari, iar acum negociez un contract care îmi va aduce alţi 50.000 de dolari în următorii zece ani, ba chiar mai mult, dacă îmi voi da osteneala.

---

2 Sumă foarte mare în acei ani. (n. tr.)

Aceasta nu este o laudă de sine, ci situația mea financiară exactă din ultimii zece ani… O astfel de avere nu poate fi strânsă într-o zi sau într-o lună, dar este sigur că poate fi acumulată.”

În anul 1934, în perioada de apogeu a marii recesiuni, şeful Biroului de Afaceri Better dintr-unul din marile oraşe de pe Coasta Pacificului a auzit ce se întâmpla cu firmele şi cu indivizii care îmi urmau învățăturile, aşa că s-a decis să îmi investigheze lucrarea. Mai târziu m-a felicitat public, iar apoi mi-a scris următoarea scrisoare:

„Afirmația mea publică, potrivit căreia învățăturile dumneavoastră au jucat un rol mai mare în stimularea afacerilor în această regiune a țării decât orice alt factor sau agenție are la bază declarațiile multor directori executivi care s-au folosit de ele în afacerile lor… Când am auzit pentru prima dată de rezultatele fenomenale pe care le obțineați am fost înclinat să le pun la îndoială, întrucât informațiile pe care le auzeam păreau de-a dreptul ridicole. După ce am investigat însă cu atenție fenomenul şi după ce am discutat cu oameni de afaceri şi cu agenți de vânzare care şi-au dublat şi chiar şi-au triplat cifra de afaceri prin aplicarea metodei dumneavoastră, precum şi după ce am ascultat multe din conferințele dumneavoastră şi am continuat să cercetez subiectul pe cont propriu, am fost nevoit să accept necondiționat existența acestei forțe uluitoare şi dinamice a minții umane. Ce-i drept, nu orice om ar putea să accepte pe loc această cunoaştere, dar companiile şi indivizii care o vor accepta şi care o vor pune în practică au toate motivele să se aştepte că vor obține rezultate absolut fantastice. Dumneavoastră ați demonstrat pe scară largă acest lucru, aşa că meritați să fiți felicitat pentru că le oferiți altor oameni cunoaşterea pe care ați descoperit-o personal”.

Acest om a fost numit ulterior pe o poziție extrem de înaltă în lumea corporatistă dintr-un alt mare oraş, iar recent mi-a scris o nouă scrisoare în care mi-a descris alte demonstrații practice ale eficienței acestei ştiințe.

După ce am început să lucrez la această carte, m-am decis să iau legătura cu mai multe companii şi persoane care mi-au scris anterior pentru a-mi relata rezultatele fenomenale pe care le-au obţinut în urma folosirii ştiinţei minţii. Fără nicio excepţie, toţi cei cu care am intrat în contact mi-au scris că au progresat enorm între timp. Una dintre cele mai uimitoare relatări a provenit de la domnul Dorr Quayle, al cărui nume le este binecunoscut veteranilor americani de război rămaşi cu handicapuri fizice şi care a activat multă vreme în organizaţia veteranilor din Northwest. În anul 1937 el mi-a scris următoarele:

„La început nu mi-a fost deloc uşor să accept ideile dumneavoastră, dar circumstanţele şi condiţia mea fizică m-au silit să insist asupra lor până când am început să le înţeleg. Acest lucru reprezintă în sine o demonstraţie a valabilităţii lor. În anul 1924 am rămas cu o paralizie parţială a membrelor inferioare care m-a forţat să merg în cârje. Chiar şi aşa, nu mă puteam mişca decât pe distanţe foarte mici şi extrem de dificil. Pentru un fost executiv în industria bancară, această inactivitate forţată nu mi-a picat deloc bine. Am primit compensaţii de la guvernul nostru, handicapul meu fiind considerat o consecinţă a participării mele la Primul Război Mondial, dar în anul 1933 guvernul a luat o altă decizie şi m-a scos de pe statele sale de plată. De aceea, m-am văzut nevoit să îmi câştig singur pâinea, cu atât mai mult cu cât eram pe punctul de a-mi pierde casa şi alte proprietăţi. Pe scurt, viitorul meu părea foarte incert.

Aşa se face că m-am văzut nevoit să pun în practică principiile descrise magistral în cartea dumneavoastră, forţat de necesitate. Poate că am fost favorizat şi de faptul că am rămas ataşat de domeniul asigurărilor şi al contabilităţii publice. Aveam deja o afacere în acest domeniu de activitate şi nu-mi puteam imagina ce altceva aş putea face, dat fiind handicapul de care suferеam. Perseverenţa conduce la încredere în sine, iar cultivarea atitudinii mentale pozitive, dublată de acţiune, atrage automat succesul. Chiar dacă nu am obţinut încă gradul suprem de succes pe care mi

l-aş fi dorit, acest lucru nu mă deranjează prea tare, întrucât la ora actuală mă descurc foarte bine. Am reuşit să îmi salvez proprietățile şi cunosc formula care mă poate conduce la un succes încă şi mai mare. Atunci când dispui de o astfel de cunoaştere este imposibil să te mai temi de ceva, iar dispariția fricii echivalează cu dizolvarea celui mai mare obstacol din calea succesului."

Când l-am cunoscut pentru prima dată pe domnul Quayle, acesta tocmai îşi începuse afacerea, neavând decât un singur birou în fața unui magazin ce vindea produse pentru instalații casnice. În anii care au urmat am asistat cu plăcere la evoluția lui şi a afacerii sale, care a devenit din ce în ce mai mare. La ora actuală compania sa ocupă un întreg etaj într-o clădire centrală dintr-un mare oraş din vestul Statelor Unite. Dat fiind că am considerat întotdeauna povestea lui de succes una dintre cele mai remarcabile pe care le cunosc, i-am cerut permisiunea de a-i cita scrisoarea pe care mi-a trimis-o anterior. Iată ce mi-a răspuns:

„Vă rog să o faceți. Sper ca exemplul meu să ajute cât mai mulți oameni aflați într-o situație similară cu a mea. Apropo, puteți adăuga faptul că la ora actuală dețin în proprietate toate clădirile dintre străzile 20 şi Sandy şi că am 22 de angajați. Am cumpărat recent şi terenul dintre străzile 28 şi 29, unde intenționez să îmi construiesc propria clădire cu birouri de afaceri. Sper din suflet ca oamenii să accepte mai uşor învățăturile dumneavoastră."

La vremea când am început să mă ocup mai insistent de ştiința minții nu aveam nicio idee că voi scrie cândva o carte despre ea. Singurul lucru care mă interesa la acea vreme era să îmi salvez propria afacere de la faliment. Mai târziu, am fost ales vicepreşedinte al unei binecunoscute bănci de investiții. Din păcate, a intervenit criza economică, aşa că ne îndreptam cu toții către dezastru. Ceva m-a inspirat atunci să dictez prima ciornă a broşurii mele, proces care a durat numai cinci ore, deşi nu aveam în față nicio notă şi nicio referință. Exact în momentul în care mi-a venit ideea de a scrie broşura, prin minte mi-au trecut cuvintele „conştiință cosmică", deşi la acea vreme această expresie nu

însemna nimic pentru mine. Abia după publicarea broşurii *T.N.T. — zdruncină lumea* am înţeles semnificaţia acestor cuvinte, când am primit scrisoarea unei autoare care locuia la New York. Iată ce mi-a scris aceasta:

„Fără nicio exagerare, în ultimii zece ani mi-am trăit viaţa respectând întocmai filozofia şi principiile descrise în cartea dumneavoastră. O forţă interioară m-a adus la New York, într-o perioadă în care nu aveam niciun venit. Mi-am luat o slujbă măruntă care mi-a adus un venit de numai 30 de dolari pe săptămână. Aceasta a fost perioada în care mi-am trimis textele la edituri, care au acceptat să le publice… De atunci, viaţa mea s-a schimbat dramatic. Am vizitat Europa de două ori şi mi-am cumpărat articole de lux."

Autoarea respectivă m-a invitat în aceeaşi scrisoare să citesc cartea doctorului Richard Maurice Bucke, *Conştiinţa cosmică,* spunându-mi că voi găsi aici o relatare fabuloasă a experienţei iluminării. Am citit cartea şi am constatat cu uimire că experienţele mele personale erau extrem de asemănătoare cu etapele iluminării descrise şi explicate de domnul Bucke. În ciorna originală a broşurii mele am relatat în detaliu experienţa mea cu „lumina alb-strălucitoare", dar ulterior am scos-o din carte, în urma sfatului unui prieten apropiat care a citit manuscrisul, după care mi-a spus: „Oamenii nu vor înţelege la ce te referi atunci când vorbeşti de ‚lumina alb-strălucitoare'. Unii ar putea chiar crede că eşti dus cu pluta." De aceea, am scos pasajul respectiv din carte. Totuşi, cititorii familiarizaţi cu „iluminarea cosmică" pot regăsi în cartea mea anumite referinţe mai subtile referitoare la „lumină", chiar dacă nu le-am mai asociat cu experienţa mea personală, în urma sfatului prietenului meu. Oricum, nu am uitat niciodată experienţa pe care am trăit-o atunci, când am primit în numai câteva secunde o cunoaştere mai mare şi mai profundă decât în toţi anii mei de studiu şi de lecturi asidue.

În aceeaşi perioadă am primit informaţia intuitivă că firma mea nu ajunsese în prag de faliment din cauza evenimentelor şi

circumstanțelor exterioare nefericite, ci din cauza atitudinii mentale negative a angajaților mei (inclusiv a mea). Atmosfera generală era una de teamă, iar noi am căzut în capcana fricii colective, temându-ne că recesiunea ne va slăbi spiritul şi ne va conduce pe toți către dezastrul financiar. În acest fel, noi atrăgeam acest dezastru prin propriile noastre gânduri. Am înțeles atunci ce trebuia să fac pentru a-mi salva compania în pofida recesiunii generalizate: trebuia să inversez modul de a gândi al tuturor persoanelor care lucrau pentru mine sau care erau conectate într-un fel sau altul cu compania mea. De aceea, mi-am propus pe loc să încerc să fac acest lucru. După cum a declarat mai târziu Frank W. Camp (cel care a scris introducerea la această carte), acțiunea mea „a generat cea mai uimitoare transformare posibilă a indivizilor şi a companiei în sine".

Sunt perfect conştient de faptul că unele din afirmațiile mele pot fi puse la îndoială şi ridiculizate de psihologii cu diplomă, dar un lucru rămâne cert: în America modernă există mii şi mii de oameni care demonstrează zilnic valabilitatea acestor principii. De aceea, consider că unicul scop al cititorilor mei este să verifice pe pielea lor această valabilitate, şi singura manieră în care pot face acest lucru este să *le încerce ei înşişi.*

Îți transmit aşadar această ştiință cu o încredere deplină în faptul că indiferent în ce scopuri o vei folosi, ea va da rezultate. De aceea, doresc să insist din nou asupra unui avertisment pe care l-am dat inclusiv în broşura mea anterioară: *nu te folosi de această ştiință în scopuri malefice sau pentru a face rău altor oameni.*

Încă de la începuturile umanității pe acest pământ au existat două mari forțe: forța binelui şi forța răului. Ambele sunt la fel de puternice în intențiile şi acțiunile lor, şi ambele operează cu acelaşi principiu: *puterea minții* pe care o aplică la nivel colectiv. Sunt perioade în care răul prevalează pe pământ, urmate de alte perioade în care binele pare să preia controlul. Puterea minții a permis construirea unor imperii, dar tot ea le-a şi distrus, aşa cum am văzut recent, în cele două războaie mondiale.

Dacă vei citi cu atenţie această carte, vei înţelege cum poate fi folosită ştiinţa minţii în scopuri profund benefice, dar şi profund distrugătoare. Din acest punct de vedere, ea nu diferă cu nimic de alte forţe ale naturii pe care le foloseşte omul, cum ar fi cea a focului sau cea a apei. Ambele forţe reprezintă mari binefăcători ai umanităţii, dar pot provoca şi catastrofe cumplite, în funcţie de modalitatea în care sunt folosite: în scopuri benefice sau malefice.

De aceea, îţi recomand insistent să nu foloseşti în mod greşit ştiinţa minţii. Nu pot repeta îndeajuns acest lucru, căci dacă o vei folosi în scopuri malefice sau distrugătoare, consecinţele se vor întoarce asupra ta la fel ca un bumerang, distrugându-te aşa cum i-au distrus pe atâţia alţii de-a lungul secolelor. Acesta nu este un avertisment banal, ci unul cât se poate de serios.

Capitolul 2

Experimente mentale

Pentru a înțelege mai bine acest subiect, cititorul ar trebui să se gândească chiar la puterea gândirii şi a fenomenelor asociate cu ea. Nimeni nu ştie cu precizie ce sunt gândurile, exceptând faptul că ele reprezintă modalitatea de acțiune a minții. Cu toate acestea, efectele lor pot fi văzute pretutindeni în jurul nostru, la fel ca şi cele ale unui alt element necunoscut: electricitatea. De pildă, le putem vedea în acțiunile şi expresiile copiilor, dar şi ale persoanelor în vârstă, ale animalelor, şi practic, într-o măsură mai mare sau mai mică, ale tuturor creaturilor vii. Cu cât contemplăm şi cu cât studiem cu mai multă atenție puterea gândirii, cu atât mai uşor putem înțelege ce reprezintă această forță teribilă şi cât de nelimitată este puterea ei.

Fă o mică pauză şi priveşte în jurul tău. Dacă te afli într-o cameră mobilată, ochii tăi fizici îți vor spune că eşti înconjurat de obiecte neanimate. Acest lucru este adevărat din perspectiva percepției vizuale, dar privind lucrurile dintr-o altă perspectivă, am putea spune că tu priveşti gândurile sau ideile unor oameni, care s-au materializat prin acțiunile creatoare concrete ale altor oameni. Piesele de mobilier, sticla ferestrei, draperiile şi cuverturile au apărut numai datorită faptului că anumiți oameni s-au gândit la ele.

Maşinile, zgârie-norii, marile avioane care zboară pe cer, maşinile de cusut, minusculele ace şi alte o mie şi una de lucruri s-au născut dintr-o singură sursă: gândirea omului. Dacă vom merge mai departe cu analiza noastră, ne vom da seama că toate realizările şi posesiunile noastre sunt rezultatul direct al gândirii creatoare. Ralph Waldo Emerson a declarat pe bună dreptate că strămoşul oricărei acțiuni este gândirea. Dacă vom înțelege acest lucru, vom începe să realizăm că întreaga noastră lume este

guvernată de gândire şi că orice lucru exterior are un echivalent interior în mintea noastră. Nu întâmplător a declarat Buddha cu mii de ani în urmă: „Tot ce suntem noi este rezultatul gândurilor noastre."

Întreaga ta viață este consecința gândurilor tale şi a proceselor tale mentale. Trupul uman poate fi redus la 70% apă, la care se adaugă câteva substanțele chimice de mică valoare. De aceea, putem afirma pe bună dreptate că noi suntem cei care suntem datorită minții şi gândurilor noastre. Aşadar, secretul succesului nu are nimic de-a face cu lumea exterioară, ci cu propriile noastre gânduri.

Metaforic vorbind, gândurile pot face un uriaş dintr-un pigmeu, şi invers. Istoria este plină de poveşti ale unor oameni slabi care au devenit puternici prin gândurile lor, dar şi ale unor oameni puternici care au devenit slabi de asemenea prin gândurile lor, iar dovezile abundă inclusiv în lumea noastră modernă.

Este imposibil să mănânci, să te îmbraci, să alergi după autobuz, să ieşi la plimbare sau să citeşti ziarul – ba chiar şi numai să îți ridici brațul – fără ca aceste acțiuni să fie precedate de un gând corespondent. Chiar dacă o bună parte din aceste mişcări sunt automate, fiind provocate de reflexe fizice, realitatea este că în spatele fiecărui pas pe care îl faci în această viață, indiferent de direcția în care te îndrepți, se ascunde formidabila putere a gândirii tale.

Felul în care mergi, în care te comporți, în care vorbeşti sau în care te îmbraci, toate reflectă felul în care gândeşti. Spre exemplu, un mers şovăitor reflectă adeseori un mod şovăitor de a gândi, în timp ce un mers alert şi sigur reflectă inevitabil o mare încredere în sine şi putere interioară. Comportamentul exterior reflectă întotdeauna lumea interioară a omului. Tu eşti produsul propriei tale gândiri. Altfel spus, tu eşti ceea ce crezi că eşti.

Gândirea este sursa primordială a oricărei averi, a oricărui succes, a oricărui câştig material, a tuturor marilor descoperiri şi invenții, pe scurt, a tuturor realizărilor umane. Fără ea nu s-ar fi

putut construi marile imperii, nu s-ar fi putut acumula marile averi şi nu ar fi apărut căile ferate transcontinentale sau celelalte facilităţi moderne. De fapt, viaţa oamenilor nu ar fi evoluat cu nimic din epoca primitivă şi până în prezent.

Gândurile care predomină în mintea ta îţi determină caracterul, cariera şi viaţa de zi cu zi. În aceste condiţii, nu este foarte greu de înţeles la ce se referă afirmaţia care spune că gândurile omului îl înalţă sau îl doboară. În Biblie se spune: „Omul culege ce a semănat." La rândul lui, Shakespeare a spus: „Nu există lucruri rele sau bune; gândurile oamenilor sunt cele care le fac să pară astfel." Aceste afirmaţii devin uşor de înţeles dacă ţinem seama că nicio acţiune şi nicio reacţie, fie ele bune sau rele, nu poate exista fără forţa gândurilor care o iniţiază.

Sir Arthur Eddington, faimosul fizician englez, afirmă că într-o măsură nebănuit de mare, Universul în care trăim este creaţia minţii noastre. Regretatul Sir James Jeans, un alt fizician la fel de faimos, a sugerat la rândul lui că Universul nu este altceva decât o creaţie a unei minţi Universale din care s-au născut toate minţile noastre şi care le coordonează. În mod evident, marii gânditori şi savanţi ai epocii moderne încep să susţină nu doar ideile marilor înţelepţi din trecut, ci şi principiile descrise în această carte.

Încă de la începuturile rasei umane, oamenii au fost guvernaţi de indivizi care cunoşteau puterea imensă a gândirii. Toţi marii lideri religioşi, marii regi, marii eroi şi marii oameni de stat au înţeles această ştiinţă şi au ştiut că oamenii acţionează aşa cum gândesc şi reacţionează la gândurile altor oameni, îndeosebi dacă acestea din urmă sunt mai puternice şi mai convingătoare decât ale lor. De aceea, oamenii cu minţi dinamice şi puternice i-au influenţat dintotdeauna pe cei mai slabi decât ei, pe care i-au condus fie către libertate, fie către sclavie. Nu a existat însă niciodată în istorie o altă perioadă în care să merite mai mult să studiem puterea gândurilor noastre ca cea actuală, pentru a înţelege cum acţionează aceasta şi cum ne putem îmbunătăţi poziţia în viaţă

cu ajutorul ei, pornind de la premisa că aceasta este cea mai mare putere de care dispunem.

A existat o vreme când aş fi râs eu însumi dacă aş fi auzit alți oameni vorbindu-mi de puterea magnetică a gândurilor, de faptul că acestea se corelează cu obiectele lor corespondente ori că pot influența oamenii şi obiectele neanimate, inclusiv la mare distanță. La ora actuală nu mai râd însă. Tot mai mulți oameni inteligenți înțeleg mai devreme sau mai târziu că puterea minții poate schimba întreaga față a Pământului.

Regretatul George Russell, faimosul editor şi poet irlandez, a afirmat cândva că noi devenim una cu ceea ce gândim. Fără nicio îndoială, a demonstrat el însuşi acest lucru, devenind un mare scriitor, conferențiar, pictor şi poet.

Nu trebuie să uităm însă că multe din ideile care ne trec prin minte şi din gândurile pe care le emitem nu sunt ale noastre, sau mai bine zis nu s-au născut pentru prima oară în mintea noastră. Noi interferăm şi suntem în permanență modelați de gândurile celor din jurul nostru, de ceea ce auzim în urma vieții noastre sociale, de ceea ce citim în ziare, reviste şi cărți, de ceea ce auzim în filme, în teatre şi la radio, ba chiar şi de observațiile întâmplătoare pe care le auzim ascultând în treacăt conversația unor oameni străini. Noi suntem bombardați în permanență de gândurile celor din jur. Unele dintre acestea corespund propriilor noastre gânduri şi ne pot deschide calea în fața unor viziuni superioare, dar altele sunt supărătoare, ne slăbesc încrederea în sine şi ne deturnează de la scopurile superioare pe care ni le-am propus. Acestea sunt gândurile exterioare de care trebuie să ne ferim, iar mai târziu în această carte îți voi indica exact cum poți face acest lucru.

Puțini oameni se gândesc în profunzime la legea cauzei şi efectului, aplicând-o inclusiv gândurilor lor. De aceea, ei nu stau să se gândească prea mult la afirmații pline de înțelepciune de genul: „Totul există în interior; nimic nu există în exterior”, sau „Mintea este sursa oricărei puteri” etc. Cea mai bună explicație pe care am

întâlnit-o vreodată pentru acest proces a apărut într-un articol publicat în ziarul *Commercial and Financial Chronicle* (numărul din 10 decembrie 1932). Timp de mai bine de un secol, această publicaţie a fost cunoscută ca „Biblia afacerilor şi finanţelor”. Îmi voi permite să citez un fragment din acest articol, cu permisiunea editorului şi publicistului ei, Herbert D. Seibert. Articolul este intitulat *El Dorado.*

> El Dorado, ţara de o bogăţie inimaginabilă, în care aurul şi nestematele se găsesc pretutindeni, bate la poarta tuturor oamenilor. Tu calci chiar acum pe această bonanza. Norocul tău depinde numai de tine. Tot ce există, există în interior. Nimic nu există în exterior, chiar dacă oamenii naivi cred că nu te poţi îmbogăţi decât printr-un noroc chior, prin avariţie sau prin puterea pumnului… Toţi oamenii sunt îndreptăţiţi să se bucure de o abundenţă Universală, deopotrivă la nivel individual şi colectiv. Aceasta este una dintre cele mai izbitoare realităţi. Religia şi filozofia o mărturisesc, iar istoria şi ştiinţa o demonstrează. Legea Universală este: „Fie ca ei să se bucure de viaţă şi să se bucure de ea din abundenţă.” Indiferent ce cauţi, plăteşte preţul necesar şi obţine ceea ce îţi doreşti. Depozitul Universal nu se epuizează niciodată, dar cu cât obiectul dorinţei este mai preţios, cu atât mai mare este preţul care trebuie plătit pentru el. Cu alte cuvinte, noi trebuie să plătim pentru tot ceea ce ne dorim cu aurul spiritului nostru…
>
> Unde poate fi găsit acest aur atotputernic? Numai cei care se descoperă pe ei înşişi au acces la el. Cine se descoperă pe sine descoperă simultan libertatea şi toate bogăţiile, realizările şi prosperitatea. Ţi se par vorbe goale? Nu sunt. Întreaga istorie a Americii şi toate biografiile marilor oameni care au trăit pe pământ dovedesc acest lucru. Astfel de dovezi pot fi găsite inclusiv în viaţa noastră de zi cu zi, dacă deschidem bine ochii. Niciun om nu poate obţine o realizare durabilă, măreaţă şi substanţială dacă nu dispune de această putere interioară. Oamenii care se cunosc pe ei înşişi ştiu intuitiv că toate

realizările materiale au un echivalent spiritual. Legea cererii şi a ofertei nu reprezintă pentru omul trezit un simplu principiu economic, ci o manifestare în planul material a unei legi spirituale. Astfel de oameni aflați în căutarea adevăratei libertăți descoperă că acelaşi principiu operează în legea gravitației, în legăturile chimice, în microcosmos şi în macrocosmos…

America este de multă vreme adevăratul El Dorado, sigura țară în care un număr foarte mare de oameni care s-au descoperit pe ei înşişi şi-au făurit propria bonanza şi propriile miracole ale gândirii, îmbogățindu-se nu doar pe ei, ci şi umanitatea în ansamblul ei. În această țară nu există exploatare, ci doar o ploaie de daruri care se revarsă peste spiritele libere, care le transmit apoi mai departe, din mână în mână, în acord cu legea târguielii instituită de Primul Producător şi de Proprietarul Permanent. Oamenii care s-au descoperit pe sine au acces la toți banii din lume, la creditare şi la toate activele de care au nevoie… Mackay, O'Brien, Hearst şi Fair, tineri americani de nădejde, au găsit în anul 1849 aurul interior, pe care l-au convertit apoi în aur exterior, în California. „Dacă există aur în această regiune, şi-au spus ei, noi îl vom găsi şi ne vom lua partea"… Cât de mare trebuie să fi fost bogăția spirituală a unui spirit liber de talia lui James J. Hill, care a construit marea magistrală de cale ferată din nordul Statelor Unite, într-o sălbăticie în care nu exista nicio formă de viață. „Nebunia" lui a pus bazele unui imperiu. Prin forța sa spirituală, el a transformat pădurile şi câmpiile în o mie de El Dorado-uri. Aceeaşi forță l-a ajutat să atragă aurul şi creditele necesare de pe bursele din Amsterdam şi Londra, permițându-le astfel milioanelor de americani din nord-vest să îşi descopere propriile lor bonanze.

Cu câțiva ani înainte de a muri, Thomas A. Edison a declarat: „Ideile vin din spațiu. Acest lucru poate părea greu de crezut, dar este foarte adevărat. Ideile vin din spațiul cosmic." Trebuie să fi ştiut el ceva, căci puțini oameni de pe Pământ au avut atâtea idei novatoare ca el… De aceea, fiecare om trebuie să

> îşi caute propriul El Dorado în interiorul lui. Sursa de putere este inepuizabilă. După cum spuneau Părinții Canonici ai bisericii, „Ceea ce primeşte omul depinde de măsura vasului său interior." Nu puterea le lipseşte oamenilor, ci voința. Atunci când omul se regăseşte pe sine, voința sa este direcționată automat către El Dorado.
>
> Orice realitate poate căpăta viață printr-o imaginație dezlănțuită. Marele medic Paracelsus a spus: „Spiritul uman este atât de măreț încât nu poate fi descris în cuvinte. Dacă am putea înțelege întreaga măreție a minții umane, nimic nu ni s-ar mai părea imposibil pe Pământ. Imaginația este revigorată şi completată de credință, căci orice îndoială îi diminuează perfecțiunea. Într-adevăr, credința trebuie să susțină imaginația, căci ea stă la baza voinței." Credința este personală (individuală), la fel ca şi mântuirea (indiferent cum este înțeles acest concept). Credința se naşte numai din descoperirea propriului sine. Această cunoaştere de sine revelează adevărata identitate a omului, care este una cu conştiința eternă a lui Dumnezeu. El Dorado-ul american a fost construit de oamenii puternici şi dornici de afirmare. „Omule, cunoaşte-te pe tine însuți" (cunoaşte-ți sinele individual) – aşa sună porunca supremă. Toți oamenii care se cunosc pe ei înşişi trăiesc în El Dorado. Ei beau din izvorul de apă vie şi sunt proprietarii veşnici ai tuturor lucrurilor de care doresc să se bucure.

Cuvintele lui Paracelsus citate mai sus merită să fie recitite şi studiate cu atenție. Dacă le vei înțelege semnificația şi dacă vei descoperi cum poate fi aplicat principiul pe care îl revelează, tu vei afla cheia succesului în tot ceea ce întreprinzi. Doresc însă să-ți atrag atenția că numai munca asiduă nu este suficientă în acest scop. Lumea în care trăim este plină de oameni care au muncit din greu toată viața, dar care nu prea au cu ce se lăuda în planul realizărilor. Este evident că succesul presupune ceva mai mult decât munca asiduă. În realitate, la baza lui stau gândirea creatoare şi credința fermă în capacitatea ta de a-ți transpune în practică

ideile. Toți oamenii care au avut vreodată succes au reuşit numai prin gândirea lor. Mâinile lor nu au făcut decât să execute ce le-a poruncit creierul.

Un alt aspect important pentru obținerea succesului este dorința, care trebuie să fie arzătoare, aproape obsesivă. În plus, gândurile şi scopurile trebuie să fie coordonate, iar energia personală trebuie să fie focalizată şi aplicată fără ocolişuri. Fiecare om înțelege altfel succesul: unii îşi doresc bogății, alții faimă, poziție socială sau cunoaştere. Indiferent ce definiție dai succesului tău, tu îl poți atinge cu siguranță dacă îl transformi în cea mai arzătoare dorință a vieții tale. Dacă ți se pare prea dificil, află că nu este deloc. Tot ce trebuie să faci în această direcție este să îți descătuşezi forțele interioare prin folosirea puterii credinței, iar ele te vor conduce de la sine către scopul dorit. Dacă eşti căsătorit, îți mai aminteşti probabil cât de stimulativă şi de emoționantă a fost perioada în care i-ai făcut curte iubitei tale, pe care ți-o doreai drept soție. Cu siguranță nu ți s-a părut o „muncă grea”, chiar dimpotrivă. De fapt, tu ai aplicat atunci ştiința minții, chiar dacă nu ştiai acest lucru. Dorința de a o cuceri pe aleasa inimii tale ți-a focalizat întreaga energie, de când ai cunoscut-o şi până când ți-a devenit soție. Acest gând nu te-a părăsit nicio clipă în timpul zilei, ba poate s-a manifestat chiar şi în visele tale.

Dacă ți-ai făcut o idee mai clară despre rolul pe care îl joacă gândurile şi dorințele noastre în viața noastră de zi cu zi, primul lucru pe care trebuie să îl stabileşti cu precizie este ce anume îți doreşti. Ideea generală de a avea succes în viață (răspunsul pe care îl dau majoritatea oamenilor) este prea vagă şi nu poate fi luată în considerație. Trebuie să ai un tipar mental foarte clar construit în sinea ta. În acest scop, pune-ți întrebările: „Încotro doresc să mă îndrept? Care sunt principalele mele obiective? Îmi este foarte limpede ce anume îmi doresc de la viață?” Dacă ți-ai cuantifica propriul succes în bani, îți este limpede ce sumă doreşti să obții de la viață? Dacă l-ai cuantifica în realizări, le-ai putea defini cu precizie?

Aceste întrebări sunt foarte importante, întrucât răspunsurile pe care le dai la ele îți vor determina tot restul vieții. Oricât de ciudat ți s-ar părea, nici măcar unu din o sută de oameni nu este capabil să răspundă la aceste întrebări. Majoritatea oamenilor au o idee generală referitoare la viața pe care şi-ar dori să o aibă, dar dincolo de aceasta totul rămâne în ceață pentru ei. Ei trec prin viață imaginându-şi că dacă au astăzi o slujbă o vor avea automat şi mâine şi că cineva va avea grijă de ei la bătrânețe. Metaforic vorbind, ei sunt ca un dop de plută care se lasă dus de valuri fără nicio direcție precisă, fiind atraşi când ici, când colo de diferiți curenți, sfârşind în cele din urmă prin a fi aruncați la mal sau scufundându-se în apă.

De aceea, este absolut crucial să ştii exact ce anume doreşti să faci cu viața ta, încotro doreşti să te îndrepți şi ce obiective ți-ai stabilit. Aceasta este imaginea de ansamblu. Nu contează dacă îți doreşti o slujbă oarecare sau una *mai bună,* o casă nouă, o teren la țară sau o simplă pereche de pantofi noi. Important este să îți stabileşti o idee clară dacă doreşti să obții ceea ce ți-ai propus.

Există o mare diferență între nevoie şi dorință. De pildă, poți avea *nevoie* de o maşină nouă pentru afacerea ta sau îți poți *dori* una pentru plăcerea ta şi a familiei tale. Maşina de care ai nevoie pentru afacere reprezintă o necesitate. Cea pe care ți-o doreşti pentru familia ta nu vine pe primul loc, dar îți poți propune să o cumperi de îndată ce îți vei permite acest lucru. Pentru ea va trebui să faci un efort suplimentar, întrucât nu ai mai avut una înainte, ceea ce presupune asumarea unor responsabilități noi, dar şi căutarea unor noi puteri interioare şi a unor noi resurse exterioare. Oamenii sunt dispuşi de regulă să facă un efort suplimentar numai atunci când îşi doresc ceva nou, ceva diferit, ceva care le poate schimba viața în bine. Singura putere capabilă să pună în mişcare aceste forțe interioare ce pot adăuga *plusvaloare* vieții tale este *puterea credinței.*

Aşadar, întregul proces începe cu dorința de a realiza ceva sau de a avea mai mult decât la ora actuală. Acesta este primul factor

motivațional care ne pune în mişcare. Fără o dorință arzătoare, nimic nu poate fi realizat sau obținut. Aşa cum vom vedea în continuare, simpla dorință nu este însă suficientă.

Metafizicienii afirmă că gândurile sunt obiecte. Chiar dacă pot fi privite astfel la modul general, ele nu devin însă reale în lumea fizică până când nu le dăm viață prin celelalte mecanisme mentale şi prin puterea imaginației noastre.

La prima vedere această afirmație poate părea întrucâtva confuză, dar sper că ea va deveni mai clară dacă îți voi oferi câteva exemple. De pildă, atunci când ieşi în ploaie, ceilalți oameni te sfătuiesc să porți o pelerină impermeabilă. Am auzit cu toții remarca: „Dacă nu-ți iei pelerina de ploaie, rişti să răceşti şi să mori." Ei bine, această replică m-a lăsat întotdeauna indiferent. Personal, nu am purtat pelerine de ploaie de când eram copil mic. Mi-am udat şosetele şi picioarele de sute de ori (uneori am stat chiar cu orele în ploaie), dar nu-mi amintesc să fi răcit vreodată din această cauză. În mod similar, mulți oameni se tem de moarte să stea în curent, dar eu cred că ceea ce îi face să răcească este propria lor teamă, şi nu curentul propriu-zis. Personal, obişnuiesc să stau zilnic în curent, iar noaptea dorm într-o cameră cu toate ferestrele deschise, indiferent de vremea de afară, astfel încât să simt adierea vântului. Şi totuşi, nu am răcit niciodată, pentru simplul motiv că nu mă gândesc niciodată la aşa ceva.

Pe de altă parte, nu aş recomanda niciunui om obişnuit să poarte pelerine impermeabile să iasă pe ploaie fără ele, sau unui om care se teme de curent să stea în el. Obiceiurile şi convingerile cultivate o viață întreagă nu se pot schimba peste noapte.

Secole la rând, marii gânditori ai umanității au afirmat că omul poate determina evenimentele şi poate controla materia prin mintea sa. Cu cât vei studia mai intens această ştiință a minții, cu atât mai limpezi îți vor deveni puterile uimitoare ale propriei tale minți.

A. Conan Doyle, creatorul lui Sherlock Holmes şi membru timp de mulți ani al Societății Britanice pentru Cercetări Psihice, a

declarat că după părerea lui, mintea umană are o putere constructivă şi distructivă comparabilă cu „credința ce poate muta munții din loc”. A adăugat că deşi rezultatele i se păreau concludente, nu avea habar în ce consta această putere ce putea merge până la a separa moleculele unui obiect solid asupra căruia era focalizată. Sunt convins că adepții materialismului vor strâmba din nas la auzul acestei afirmații, dar nu uita că undele radio pot trece prin lemn, cărămidă, oțel şi alte obiecte aşa-zis materiale. Dacă undele mentale au o frecvență chiar mai înaltă de cele radio, de ce nu ar putea influența ele moleculele obiectelor solide?

Mulți jucători profesionişti la jocurile de noroc afirmă că puterea de concentrare mentală joacă un rol decisiv în obținerea rezultatelor favorabile la jocurile aşa-zis aleatorii, cum ar fi jocurile de cărți, zarurile, ruleta etc. Cunosc personal pe cineva care ori de câte ori intră într-un local şi joacă la *punchboard*[3], câştigă cele mai mari premii. L-am întrebat odată cum procedează şi mi-a răspuns: „Nu intru niciodată într-un astfel de local dacă nu sunt în dispoziția necesară pentru a juca la *punchboard,* respectiv dacă nu am acea dispoziție mentală care să îmi permită să câştig. Am constatat că dacă am chiar şi cea mai mică îndoială interioară, nu câştig niciodată. În schimb, nu s-a întâmplat niciodată să nu câştig atunci când am crezut cu toată convingerea în acest lucru.”

Uau! – probabil că îți spui, dar acesta este doar începutul. Ştiai că departamentele de psihologie ale marilor Universități au făcut deja experimente pentru a stabili dacă mintea este capabilă să influențeze obiectele materiale şi că acestea au confirmat în totalitate această putere? Chiar dacă nu li s-a făcut o publicitate foarte largă, când şi când au existat articole care au prezentat aceste rezultate ştiințifice.

Probabil cele mai extinse cercetări au fost cele făcute la Universitatea Duke, unde echipa doctorului J. B. Rhine a demon-

---

3 Joc de noroc practicat în secolul XIX şi în prima parte a secolului XX, care a fost precursorul loteriei. Costa în crearea unui panou cu găuri acoperite ce ascundeau diferite premii. (n. tr.)

strat existența psihocineticii, numele dat acelei puteri a minții capabile să mute sau să influențeze într-un alt fel obiectele materiale. Pentru a elimina orice posibilitate de influență personală sau de înșelătorie, au fost folosite zaruri aruncate aleatoriu de un aparat. Din anul 1934, când au fost începute acest gen de experimente, şi până în prezent au fost efectuate numeroase teste, care au inclus milioane de aruncări ale zarurilor. Rezultatele obținute l-au făcut pe doctorul Rhine să declare că: „Singura explicație valabilă este aceea că subiecții au influențat căderea zarurilor fără să aibă niciun contact fizic cu ele." Într-adevăr, subiecții folosiți în experimente au influențat căderea zarurilor prin concentrarea asupra apariției unui anumit număr, în timp ce se aflau la o distanță suficient de mare de aparat pentru a nu-l putea influența fizic. În mai multe astfel de experimente, scorurile obținute au depăşit cu mult probabilitatea matematică de câteva milioane la unu referitoare la apariția unei anumite combinații de numere în mod repetat.

Gândeşte-te puțin la acest lucru, şi mai ales la ce ar putea să însemne el pentru tine. Aceste experimente ştiințifice au demonstrat faptul că „gândurile modelează realitatea", că „se corelează în mod corespondent cu obiectele lor", că „atrag realitatea asupra cărora se focalizează" şi alte astfel de afirmații pe care le-am auzit cu toții de-a lungul anilor. În Biblie, Iov spune: „Căci lucrul de care m-am temut cel mai tare s-a abătut asupra mea." Într-adevăr, gândurile de teamă au aceeaşi putere magnetică de modelare a realității ca şi cele pozitive, atrăgând în viața noastră necazurile de care ne temem, la fel cum gândurile pozitive atrag în viața noastră rezultatele constructive pe care ni le dorim. Aşadar, indiferent ce natură are un gând, el modelează realitatea după chipul şi asemănarea sa. Cine realizează acest mecanism îşi poate da seama cât de mare este puterea care îi stă la dispoziție.

Personal, cred cu toată convingerea în teoria care spune că deşi gândurile exercită un anumit control care depăşeşte cu mult ceea ce credem noi, puterea lor de modelare a realității depinde de

intensitatea lor, de calitatea lor emoțională şi de profunzimea vibrației lor. Cu alte cuvinte, gândurile au o putere creatoare sau de control direct proporțională cu constanța, intensitatea şi forța lor, comparabile cu lungimea de undă şi cu intensitatea (măsurată în wați a) unei stații de radio.

Deşi de-a lungul timpului au fost oferite numeroase explicații, nimeni nu ştie cu precizie dacă gândurile reprezintă o formă de energie electrică sau o altă formă de energie, încă necunoscută. Dat fiind însă că am participat personal la anumite experimente în domeniul electricității de înaltă frecvență, domeniu studiat şi aprofundat de genialul savant şi inventator Nicola Tesla, personal asociez instinctiv gândurile şi vibrațiile lor cu electricitatea şi fenomenele conexe cu aceasta. Cel puțin, în acest fel mi le pot explica mai uşor.

Nu cred că sunt singurul care susține această idee. Recent, oamenii de ştiință au creat aparate capabile să măsoare oscilațiile vibrațiilor care emană din creierul uman. Deşi acestea nu au fost folosite decât pentru a măsura starea de sănătate mentală a oamenilor, savanții studiază de asemenea cu ajutorul lor intensitatea emoțiilor, visele şi alte boli care nu au nicio legătură aparentă cu creierul.

După ce au făcut experimente timp de 12 ani, dr. H. S. Burr şi colegii săi de la Universitatea Yale au ajuns în anul 1944 la concluzia că toate ființele vii sunt înconjurate de o aură electrică ce permite conectarea lor la rețeaua electrică a Universului. Secole la rând, misticii, ocultiştii şi metafizicienii au afirmat că orice om este înconjurat de o astfel de aură. Sunt cunoscute sute de cazuri în care aceste aure au fost înregistrate sau văzute. Până la publicarea recentă a rezultatelor ştiințifice obținute la Universitatea Yale nu am auzit însă niciodată pe cineva făcând vreo asociere între aceste aure şi fenomenele electrice.

Hermes Trismegistus şi filozofii hermetişti din antichitate au predat ştiința vibrațiilor, iar Pitagora, marele matematician şi filozof care a trăit în secolul VI î.Ch., a afirmat sus şi tare că tot

ceea ce există are o natură vibratorie. Aceasta este însăşi esența teoriilor electronice moderne, care afirmă că întreaga materie este alcătuită din particule elementare cu sarcină negativă (electroni) şi pozitivă (protoni), respectiv din particule încărcate electric care interacționează constant. În lipsa altor termeni mai buni, personal folosesc cuvintele „vibrație" şi „oscilație". Atunci când „frecvența" particulelor electrice se schimbă, forma obiectului material se modifică la rândul ei. Diferențele care există între obiectele materiale solide pe care le cunoaştem au la bază diferențele dintre vibrațiile protonilor şi electronilor din care sunt alcătuite acestea. Această perspectivă ar putea explica forțele pe care le foloseau alchimiştii din vechime pentru a transmuta elementele şi metalele inferioare în metale nobile de mare valoare (de pildă fierul şi plumbul în argint şi aur). Aceiaşi alchimişti pretindeau că puteau vindeca toate bolile cu ajutorul aceloraşi forțe. Fizicianul englez Rutherford, binecunoscut pentru cercetările sale în domeniul radioactivității, a explicat parțial această teorie a transmutației elementelor şi metalelor inferioare prin teoria electronicii.

Putem înțelege mai bine natura vibrațiilor dacă pornim de la premisa că sistemul nervos funcționează în totalitate pe baza acestora, respectiv că cele cinci simțuri fizice cunoscute (văzul, auzul, mirosul, gustul şi atingerea) au la bază vibrațiile transmise de obiectele exterioare. Spre exemplu, atunci când auzim un zgomot puternic, acesta ajunge la noi prin intermediul vibrațiilor sonore transmise prin aer. Dacă vedem o frunză verde, ceea ce percep ochii noştri de fapt este vibrația luminii, pe care o transmit creierului nostru, care o decodifică şi o interpretează. Gama totală a vibrațiilor depăşeşte cu mult intervalul perceput de simțurile noastre fizice, ceea ce înseamnă că în Univers există infinit mai multe vibrații decât cele pe care le putem percepe noi. De pildă, există fluiere pentru câini care emit un sunet atât de înalt încât nu poate fi perceput de urechea umană, dar pe care animalele îl aud.

Am auzit cu toții de „vindecarea prin plasarea mâinilor pe trupul bolnav". De altfel, majoritatea oamenilor ştiu cât de mult

poate reduce o migrenă masarea uşoară a tâmplelor cu ajutorul mâinilor. S-ar putea datora oare acest fenomen aceleiaşi energii electrice care curge prin palmele noastre? În Biblie există numeroase relatări ale vindecărilor pe care le-a făcut cu mâinile Iisus. Este oare posibil ca explicația să aibă o legătură cu acest domeniu al electricității încă prea puțin cunoscut, respectiv cu această ştiință a vibrațiilor? Ne permite oare atmosfera electrică (aura) care ne înconjoară, despre care dr. Burr afirmă că este creată de noi înşine, să transmitem anumite impulsuri cu palmele şi cu mințile noastre, influențând astfel alte ființe vii, dar şi obiectele materiale? Oamenii care trăiesc la mare altitudine sunt familiarizați cu fenomenul scânteilor electrice care apar atunci când merg prin cameră şi când ating anumite obiecte metalice. În mod evident, avem de-a face cu o formă de electricitate statică generată de fricțiune, care ne permite să ne facem o idee legată de dezvoltarea acestei energii electrice în interiorul organismului uman.

Experimentele făcute la Yale au demonstrat că dacă subiecții îşi introduceau degetele intacte de la mâini (adică fără tăieturi sau alte răni) în vase cu apă sărată conectate la un galvanometru, între mâna stângă încărcată pozitiv şi mâna dreaptă încărcată negativ se crea un curent electric de 1,5 milivolți. Când un subiect şi-a introdus degetele mijlocii de la mâini în cupele cu apă sărată, unul dintre acestea având o uşoară tăietură în vârf, polaritatea mâinilor s-a schimbat: mâna stângă a devenit încărcată negativ, iar cea dreaptă a devenit încărcată pozitiv, iar intensitatea curentului a crescut la 12 milivolți.

Privind imaginile experimentului, mi-am adus aminte de un aparat numit „biometru”, creat cu mulți ani în urmă de un savant francez, dr. Hippolyte Baraduc. Aparatul era construit din sticlă în formă de clopot, în interiorul căreia era suspendat un ac din cupru legat de un fir de mătase. Sub ac (tot în interiorul sticlei) se afla un cerc de carton împărțit în gradații.

Două astfel de instrumente au fost plasate unul lângă altul, iar un operator şi-a apropiat mâinile până la o distanță de un

centimetru de ele, concentrându-se asupra acului aflat într-un echilibru foarte delicat. Prin schimbarea atitudinii sale mentale sau a polarității gândurilor sale, operatorul provoca schimbări corespondente ale direcției acului, când într-un sens, când în celălalt, acul respectând riguros schimbările provocate în direcția gândurilor sale.

Dacă doreşti să faci un experiment simplu care aplică aceleaşi principii, ia o bucată de hârtie cu o greutate medie şi o suprafață de aproximativ 7,5 centimetri pătrați şi împătureşte-o pe diagonală. În continuare, deschide din nou foaia de hârtie şi împătureşte-o pe cealaltă diagonală, astfel încât cele două diagonale să formeze două şanțuri sau îndoituri care se intersectează. Deschide din nou foaia de hârtie şi vei constata că aceasta alcătuieşte o piramidă cu înălțimea mică (destul de aplatizată). Ia un ac lung şi bagă-l printr-un dop de plută, astfel încât vârful său să iasă afară din dop pe o lungime de aproximativ 2,5 centimetri. Lasă dopul (cu acul în el, cu vârful în sus) să plutească într-un vas cu apă, apoi plasează piramida de hârtie deasupra acului, astfel încât cele patru părți laterale să arate în jos.

În continuare, plasează acest dispozitiv pe un birou, într-o cameră fără curenți de aer, departe de orice sursă de căldură. Plasează-ți acum palmele în jurul piramidei de hârtie, într-o poziție de semi-cupă, la circa un centimetru de aceasta, astfel încât piramida să se poată roti liber în jurul acului. La început piramida va oscila sau se va roti lent, dar dacă îți vei păstra poziția palmelor şi te vei concentra asupra unei anumite direcții de rotație, ea va începe să se rotească din ce în ce mai rapid în direcția respectivă. De bună seamă, este foarte important să nu sufli în direcția piramidei de hârtie.

Au fost date diferite explicații referitoare la rotirea piramidei de hârtie, cum ar fi căldura emanată de palme, un reflex corporal etc. Dacă piramida s-ar învârti într-o singură direcție, am putea accepta – poate – aceste explicații. Experimentatorii antrenați, care au o mare încredere în sine şi o bună putere de concentrare, reuşesc

însă să rotească piramida când într-o direcție, când în cealaltă, după cum doresc, prin inversarea polarității gândurilor lor. De aceea, singura concluzie pe care o putem trage este că principiul implicat este similar cu cel care stă la baza experimentelor făcute cu biometrul.

Un alt experiment similar foloseşte un disc de carton pe care sunt imprimate numerele care apar pe cadranul unui ceas (de la 1 la 12). Discul este cunoscut sub numele de „dialeta rozicruciană" şi a fost conceput de Amorc, un adept al Frăției Rozicruciene. Prin centrul discului este introdus un ac ascuțit, în vârful căruia este poziționat în echilibru o săgeată din carton subțire (similară acului unui ceas). Discul este introdus apoi într-un vas cu apă (săgeata fiind deasupra, desigur). Operatorul îşi plasează apoi palmele în jurul vasului cu apă şi se concentrează asupra schimbării poziției săgeții până când aceasta se poziționează în dreptul numărului dorit. Ce-i drept, nu orice om poate obține pe loc rezultate satisfăcătoare, acestea depinzând de puterea sa de concentrare mentală.

Dacă există într-adevăr o formă de electricitate care emană din palmele noastre şi dacă vibrațiile pe care le emitem conştient sau inconştient prin gândurile noastre provoacă anumite unde dinamice sau magnetice, noi putem explica astfel numeroase fenomene paranormale binecunoscute, precum mişcarea mesei în timpul şedințelor de spiritism, scrierea automată, performanțele tăblițelor ouija şi multe altele. După ce experimentatorii de la Yale au ajuns la concluzia că toate ființele vii sunt înconjurate de o atmosferă electrică (pe care şi-o creează singure), iar cei de la Duke au demonstrat că gândurile şi alte forțe subtile similare pot influența obiectele materiale, putem vorbi de o acumulare a dovezilor care confirmă ideea exprimată de dr. Phillips Thomas, inginer cercetător al companiei Westinghouse Electric. În anul 1937, potrivit relatărilor din ziare, dr. Thomas a declarat în cadrul unei şedințe ținute la Institutul Electric American:

„Noi am ajuns la concluzia că toate cuvintele pe care le rostim, gândurile pe care le emitem şi acțiunile noastre sunt însoțite de anumite radiații. Noi credem că natura acestora este una electrică. În viitorul apropiat am putea deveni capabili să capturăm şi să interpretăm aceste radiații ale personalității şi gândurilor prin intermediul impulsurilor electrice. Există deja experimente promițătoare în această direcție."

Dat fiind că este posibil ca nu toți cititorii să fi înțeles limpede la ce se referă conceptul de radiații ale gândurilor, doresc să le ofer o explicație simplă. Dacă aruncăm o piatră în apa unui lac, în locul de contact apar instantaneu o serie de valuri concentrice, care se răspândesc (păstrându-şi forma concentrică) până la malurile lacului, unde par să se oprească. Cu cât piatra este mai mare, cu atât mai ample sunt aceste valuri sau unde. Două pietre de mărimi şi greutăți diferite aruncate simultan în locuri diferite generează fiecare propriul set de valuri, care se intersectează. Între valurile care se intersectează pare să se dea o luptă, pentru a stabili care dintre ele sunt mai puternice pentru a le depăşi pe celelalte. Dacă undele sunt de aceeaşi mărime, ele se neutralizează reciproc, dar dacă sunt de mărimi diferite, unda mai mare o învinge pe cea mai mică.

Gândeşte-te la acest exemplu ca la o ilustrație a propriilor tale impulsuri mentale. De pildă, gândurile mai puternice le înving pe cele mai slabe. Cu cât un gând este mai puternic sau mai concentrat, cu atât mai rapidă este frecvența sa, respectiv puterea vibrației sale, care poate contracara vibrațiile gândurilor mai slabe. De aceea, un gând mai puternic va genera întotdeauna rezultate mai rapide.

Se vorbeşte foarte mult despre diferitele etape ale gândirii, despre gradele conştiinței, ale concentrării mentale şi ale credinței. Toate aceste concepte se referă la intensitatea puterii mentale pe care o emitem. Adevărata forță creatoare nu apare decât atunci când gândul este complet, când imaginea mentală pe care o creează el este impecabilă şi când imaginația poate vizualiza împlinirea

dorinței noastre, creând în minte o imagine a obiectului dorit (care poate fi o casă, o maşină, un aparat de radio etc.), ca şi cum acesta s-ar afla deja în posesia noastră.

După ce am studiat învățăturile aşa-zis mistice, diferitele ştiințe mentale şi învățăturile bisericii ortodoxe, am ajuns la concluzia că acestea funcționează în diferite grade, dar numai în măsura în care adepții lor cred cu adevărat în ele. La fel stau lucrurile şi cu rugăciunea, indiferent dacă aceasta este făcută în biserică sau este spontană.

Din păcate, există foarte mulți oameni care îşi rostesc rugăciunile din vârful buzelor, fără să creadă un cuvânt din ceea ce spun sau că vor primi un răspuns la ele. Acest lucru îmi aminteşte de gluma cu bătrâna credincioasă care s-a dus la cumpărături. Cu o zi înainte ea se rugase ca în ziua în care îşi va face cumpărăturile soarele să strălucească pe cer. Imediat după ce şi-a terminat rugăciunea, ea s-a uitat pe fereastră şi a văzut cerul acoperit cu nori, după care a spus: „Oricum, ştiu că o să plouă!”

În toamna anului 1944, revista *Saturday Review of Literature* (una dintre cele mai serioase reviste de profil) a publicat un articol semnat de Thomas Sugrue. Autorul a afirmat în articol că mişcarea adepților care cred în vindecarea cu ajutorul puterii minții s-a dezvoltat cu atâta rapiditate încât la ora actuală aceşti adepți pot fi întâlniți în întreaga țară. Pentru a-şi argumenta afirmațiile, el a citat câteva cazuri de bolnavi care au reuşit să obțină rezultate terapeutice fenomenale cu ajutorul minții lor. Spre exemplu, o femeie în vârstă de 62 de ani, deformată de artrită şi cu degetele încovoiate, a practicat anumite tehnici yoghine de respirație şi s-a vindecat complet de condiția ei. Domnul Sugrue a continuat afirmând că după vindecare, oamenii care nu o cunoşteau nu îi dădeau mai mult de 40 de ani. O altă femeie a obținut rezultate excelente practicând un sistem ocult de metafizică, în urma cărora a început să arate cu 15 ani mai tânără. În sfârşit, un misionar pensionar care a făcut experimente cu fenomenele psihice a obținut la rândul lui cele mai uimitoare rezultate.

Nu putem trage decât o singură concluzie, şi anume că toate sistemele, credințele şi cultele dau rezultate, dar numai în proporție directă cu credința celor care le profesează. Am ajuns astfel din nou la conceptul de magie a credinței.

Faimosul psihanalist austriac Sigmund Freud, ale cărui lucrări sunt considerate astăzi clasice de către psihiatri, a atras atenția întregii lumi asupra ipotezei existenței unei forțe extrem de puternice în fiecare dintre noi, respectiv asupra unei părți a minții noastre care nu trăieşte în lumina conştiinței de veghe şi care este separată de mintea conştientă, dar care ne modelează în permanență gândurile, sentimentele şi acțiunile. Unii au numit această parte a minții suflet, iar anumiți metafizicieni afirmă chiar că ea este localizată în plexul solar. Alții o numesc supraeu, putere interioară, supraconştiință, inconştient, subconştient, sau îi dau alte nume. Nefiind vorba de un organ fizic, aşa cum este creierul, ştiința nu a putut localiza poziția sa tangibilă în corpul uman. Cu toate acestea, această parte a minții există, lucru cunoscut încă de la începuturile istoriei înregistrate. Înțelepții din vechime îi spuneau „spirit”. Paracelsus o numea voință. Alții i-au spus minte, considerând-o o anexă a creierului. I s-a mai spus de asemenea conştiință, creatoarea „micii voci interioare” sau inteligență, parte integrantă din Inteligența Supremă cu care suntem cu toții conectați. Aşa a apărut conceptul de Minte Universală care îmbrățişează fiecare ființă vie, fiecare animal şi fiecare plantă.

Oricum i-am spune (autorul preferă cuvântul *subconştient),* această forță este recunoscută ca esență a vieții, iar limitele puterii sale nu sunt cunoscute. Această putere mentală nu doarme niciodată, ne ajută în momentele noastre de cumpănă, ne avertizează asupra pericolelor iminente, iar uneori ne susține în demersuri aparent imposibile. Ea ne călăuzeşte în multe feluri, iar dacă este folosită corect poate face miracole.

Dacă privim lucrurile într-o manieră obiectivă, ea pare să asculte de mintea conştientă. Dacă le privim într-o manieră subiectivă, ea acționează din proprie inițiativă, deşi sunt momente

în care activitatea ei pare să fie determinată de influențele exterioare.

Sir Arthur Eddington a afirmat: „Eu cred că mintea umană are puterea de a influența grupurile de atomi, ba chiar şi comportamentul atomic. Nici chiar cursul lumii nu este determinat în totalitate de legile fizice, putând fi modificat de voința ființelor umane."

Dacă este înțeleasă plenar, această idee este de-a dreptul revoluționară. Ea pare mai uşor de înțeles dacă o privim în lumina teoriei electronice sau vibratorii.

Orice adept care studiază acest domeniu ştie ce rezultate uluitoare poate obține dacă intră în contact cu această minte subconştientă. De-a lungul timpului, mii de oameni s-au folosit de ea pentru a dobândi avere, faimă şi putere în această lume, pentru a-şi vindeca bolile sau pentru a-şi rezolva diferite proleme. Puterea ei ne stă tuturor la dispoziție. Singurii paşi pe care trebuie să îi facem pentru a o accesa constau în a crede în ea şi a aplica tehnica descrisă în această carte.

Regretatul Dana Sleeth, binecunoscut cititorilor de presă acum 20 de ani, mi-a spus odată că se folosea frecvent de mintea subconştientă, nu doar pentru a extrage din ea ideile de care avea nevoie, dar şi pentru a-şi găsi obiectele pierdute sau în alte astfel de scopuri curente. La acea vreme, domnul Sleeth locuia într-o zonă deluroasă, departe de zgomotul marilor oraşe, şi se ocupa cu munca la ferma sa, pe lângă activitatea sa jurnalist. El a efectuat un studiu extins asupra acestui subiect şi am discutat adeseori cu el despre mintea subconştientă, ca să nu mai vorbim de numeroasele scrisori pe care ni le-am trimis reciproc pe această temă de-a lungul timpului.

> Mintea subconştientă este un instrument minunat (mi-a spus odată domul Sleeth) şi nu înțeleg de ce nu există mai mulți oameni care să învețe să se folosească în mod conştient de ea. Pe mine m-a ajutat de mii de ori să îmi rezolv problemele. Nu de

puține ori, ideile pentru articolele mele mi-au venit în timp ce făceam diferite activități de grădinărit. Cât despre localizarea articolelor pierdute, s-a dovedit de neprețuit.

După cum spune proverbul, nimic nu se pierde, doar se rătăceşte. Obiectele aşa-zis pierdute sunt exact în locul în care le-am lăsat, aşteptând ca noi să ne aducem aminte de ele. Personal, mi s-a întâmplat de zeci de ori să găsesc obiectele rătăcite exact în locul în care mi-a spus subconştientul meu să caut. Iată cum funcționează acest mecanism: să spunem că mi-am pierdut un briceag (pe al meu chiar l-am pierdut de nu ştiu câte ori). Îmi spun atunci: „Briceagule, unde eşti?", după care îmi închid ochii sau privesc în gol. Răspunsul nu îmi parvine întotdeauna instantaneu, dar atunci când îmi parvine am o viziune a locului în care se află briceagul, iar când mă duc acolo îl găsesc inevitabil. Nu mi s-a întâmplat niciodată să dau greş. Mi-am găsit astfel nu ştiu câte unelte pe care le-am lăsat te miri unde (ştii că noi, jurnaliştii, nu suntem foarte organizați!).

Pe timpuri aveam mari dificultăți în a-mi aminti numele diferitelor persoane, dar în timp am constatat că dacă vizualizam persoana al cărei nume l-am uitat temporar, creând în mintea mea o imagine asociată cu ea (culoarea ochilor, a părului, felul în care se îmbracă etc.), subconştientul meu îmi serveşte imediat pe tavă numele ei.

Nu mai ştiu de unde am învățat această tehnică, dar ori de câte ori încerc să îmi aduc aminte ceva, o poveste sau un amănunt care îmi scapă, este suficient să mă relaxez, să îmi pun mâna dreaptă la câțiva centimetri deasupra frunții şi să îmi închid ochii sau să privesc în gol. Acest mic truc a dat întotdeauna rezultate în cazul meu.

Reține: toate marile invenții, compozițiile muzicale, poezia, romanele de ficțiune şi alte idei care au stat la baza marilor realizări originale au provenit din subconştient. Orice om care îi oferă subconştientului său un gând sau un material de lucru pe care îl întreține apoi prin dorința sa arzătoare va obține rezultate satisfăcătoare. Există un vechi proverb care spune că dacă începi

să țeşi, zeii îți vor furniza în continuare fire de țesut. Cât de adevărat!

Atunci când începi să manevrezi această putere a subconştientului, piesele de puzzle se aşează de la sine la locul lor, ca şi cum ar fi puse de o mână magică. În consecință, rezultatele vor apărea într-o manieră care te va ului. Îți vor veni idei noi, iar lucrurile se vor lega de la sine.

Aşa-zisele coincidențe nu sunt deloc coincidențe, ci simple consecințe ale tiparului pe care l-ai creat singur, prin propria ta țesătură.

Nu am nici cea mai mică îndoială că există mii de oameni care se bucură de succes şi de cele mai minunate rezultate fără a şti absolut nimic de puterea care i-a ajutat să le obțină.

Faptul că locuiesc în această zonă deluroasă, departe de oameni şi de influențele oraşului, mi-a permis să înțeleg că cei care trăiesc mai aproape de natură se situează într-o poziție mult mai favorabilă pentru a-şi folosi influența subconştientului decât ceilalți. Eu cred că va veni o zi în care ştiința va dovedi dincolo de orice îndoială că imensa putere a subconştientului reprezintă una dintre cele mai formidabile forțe care ne modelează viața.

Gândurile trecătoare sau efemere mor aproape instantaneu, deşi, dacă ar fi susținute, ar putea acumula o putere nebănuit de mare. Giganticul mecanism al subconştientului nu poate fi pus în mişcare decât de gândurile ferm susținute sau de imaginile mentale îndelung fixate. Există numeroase metode de accelerare a vibrațiilor minții conştiente astfel încât acestea să poată pune în mişcare forțele subconştiente, deşi există şi cazuri în care o simplă afirmație însoțită de o privire profundă se transmite de la un om la altul, punând instantaneu în mişcare aceste forțe colosale. În momentele de mare pericol, de catastrofă iminentă sau de mare stres, mulți oameni simt nevoia instinctivă de a acționa, fie singuri, fie în compania altora. Forțele subconştientului vin îndeosebi în ajutorul celor care şi-au format obiceiul instinctiv de a lua decizii rapide, dar şi al celor care sunt capabili să îşi golească mintea

conştientă de multitudinea de gânduri conflictuale care o sufocă. Unii oameni descriu această stare prin expresia: „scufundare în tăcere”.

Dar poate cea mai eficientă metodă de activare a subconştientului este crearea imaginilor mentale prin folosirea imaginației, imagini care descriu obiectul sau situația dorită. Acest proces este numit de regulă vizualizare.

La modul general, cele mai spectaculoase rezultate sunt obținute prin cultivarea credinței. Această putere stranie permite realizarea tuturor miracolelor şi a tuturor fenomenelor pentru care nu există nicio explicație rațională. De bună seamă, atunci când vorbesc de credință, mă refer la o încredere adânc înrădăcinată, fermă şi pozitivă, care îți străbate toate fibrele ființei, făcându-te să crezi „din tot sufletul”, după cum se spune. Indiferent dacă o considerăm o emoție intensă, o forță spirituală sau o vibrație electrică, cert este că această putere poate produce cele mai uluitoare rezultate, punând în mişcare forțele atracției şi corelând gândurile ferm susținute cu realitatea exterioară. Această credință schimbă ritmul sau frecvența minții, descătuşând forțele masive ale subconştientului. Ea modifică întreaga aură a individului şi îi influențează pe toți cei din jur, iar adeseori chiar persoane sau circumstanțe aflate la mare distanță. În acest fel, ea atrage în sfera individuală a vieții rezultate incredibile, pe care de multe ori persoana în cauză nu şi le-ar fi putut imagina niciodată.

În Biblie există numeroase referințe la această putere care stă la baza multor religii, fraternități şi organizații politice. Oamenii se asociază întotdeauna cu cei care cred în aceleaşi lucruri ca şi ei, care au aceleaşi idealuri şi obiective, simțind instinctiv că oamenii care au convingeri extrem de puternice pot face uneori miracole, obținând acele realizări pe care le considerăm cu toții „de necrezut”. Acest gen de credință are într-adevăr o putere magică. Nu întâmplător, ea este principala forță care acționează în cazul magiei, deopotrivă a celei albe şi a celei negre.

Capitolul 3

Ce este subconştientul

„Nu există artist, om de ştiinţă sau scriitor predispus cât de cât la autoanaliză care să nu cunoască din experienţă directă importanţa inegalabilă a subconştientului”, a scris Gustave Geley, un distins psiholog francez, autor al cărţii *De la inconştienţă la conştienţă.* În opinia aceluiaşi autor, cele mai bune rezultate în viaţă sunt obţinute numai prin cooperarea strânsă şi armonioasă dintre mintea conştientă şi cea subconştientă. Până în secolul XIX, psihologia subconştientului a fost complet ignorată, nefiind considerată decât rezultatul anormal al bolii sau al unui accident.

Dat fiind rolul extrem de important pe care îl joacă subconştientul în magia credinţei, consider că vei înţelege mult mai uşor această ştiinţă a minţii dacă îţi vei forma o părere clară şi detaliată asupra minţii subconştiente, asupra localizării şi funcţiilor acesteia, şi inclusiv asupra colaborării sale cu mintea conştientă. Vei regăsi în capitolele următoare referinţe sau chiar repetarea anumitor afirmaţii făcute în capitolul de faţă. Aşa cum vei vedea, repetiţia reprezintă un aspect important al tehnicii folosite de această ştiinţă; de aceea, consider important să o folosesc inclusiv în prezentarea ştiinţei propriu-zise. Cu cât vei înţelege mai bine acest principiu, cu atât mai rapid vei putea obţine rezultatele pe care ţi le doreşti.

Pentru a-ţi putea oferi o imagine coerentă asupra subconştientului, este necesar să folosesc din când în când termeni ştiinţifici, căci practic întreaga cunoaştere actuală referitoare la subconştient este rezultatul studiilor şi experimentelor făcute de câţiva din cei mai străluciţi psihologi ai epocii moderne. Chiar dacă aceşti termeni ţi se vor părea puţin greu de înţeles la prima lectură, te asigur că repetarea lecturii îi va face să devină din ce în

ce mai clari, iar în final te vei alege cu un fundament solid pe care să poți construi mai departe partea practică a acestei științe.

Spuneam în primul capitol că lucrarea care m-a făcut să mă gândesc pentru prima dată la mintea subconştientă şi la posibilitățile ei uimitoare de a-i ajuta pe oameni în viața lor de zi cu zi a fost *Legea fenomenelor psihice,* a lui Thomson Jay Hudson. De atunci şi până în prezent am citit nenumărate alte cărți, precum *Subconştientul vorbeşte,* de Erna Ferrell Grabe şi Paul C. Ferrell, *Sursa puterii,* de Theodore Clinton Foote, *Inconştientul,* de Morton Prince, şi *Cultivarea bunului simț,* de Hanbury Hankin. Aceste cărți, alături de altele pe care le-am citit, m-au ajutat să îmi structurez o cunoaştere vastă asupra acestui subiect. Scopul pe care mi-l propun este să îți ofer nu doar o imagine mentală asupra minții conştiente şi a celei subconştiente în lumina descoperirilor moderne referitoare la relațiile şi la funcțiile lor, ci şi anumite instrucțiuni clare referitoare la metoda prin care poți controla aceste două minți, direcționându-le energiile astfel încât să îți poți îndeplini toate dorințele.

„În fiecare ființă umană sălăşluieşte o facultate latentă, mai mult sau mai puțin dezvoltată, care îi poate permite individului să reuşească în măsura în care *dorința de succes* este prezentă în mintea sa conştientă.” Acest citat este luat din cartea *Subconştientul vorbeşte.* Această „facultate” a fost cunoscută dintotdeauna pentru puterile ei neobişnuite şi stranii, dar abia cu un secol şi jumătate în urmă a fost numită ea minte subconştientă de către psihologii care au studiat-o şi care au făcut experimente speciale cu ea. Unul din cei care cunoşteau cu siguranță caracterul dual al minții umane a fost Emerson, care a scris în *Jurnalele* sale: „Cele două minți nu sunt conştiente de existența celeilalte. Acest lucru mi-a permis să scriu în 12 luni lucrarea ‚Zilele’, despre a cărei compoziție şi corectură nu îmi amintesc absolut nimic, astfel încât nici nu aş crede că îmi aparține dacă nu aş avea diferite dovezi exterioare, cum ar fi sertarul în care am găsit manuscrisul sau copiile pe care le dețin prietenii mei.”

La ora actuală cuvintele conştient şi subconştient sunt înțelese de foarte mulți oameni, fiind recunoscut pe scară largă că noi avem două minți care au atribute şi puteri diferite şi care sunt capabile, în anumite circumstanțe, să acționeze independent una de cealaltă. Toată lumea ştie că mintea conştientă operează în interiorul creierului. Este suficient să te concentrezi mai intens asupra unui lucru pentru a simți o anumită presiune la nivelul capului. Uneori, procesele mentale sunt atât de intense şi de prelungite încât poți rămâne cu dureri de cap, ochii îți obosesc, iar tâmplele încep să-ți pulseze. În plus, sursa multor gânduri poate fi stabilită. Poate fi vorba de ceva ce ai văzut, ai auzit sau ai citit, de o idee nouă pentru afacerea sau pentru casa ta, sau de continuarea unor gânduri la care ai reflectat foarte multă vreme în trecut. Cert este că gândurile conştiente pot fi asociate cu anumite elemente care există deja în conştiința ta. Uneori te gândeşti cum să rezolvi o problemă dificilă, iar la un moment dat te simți atât de epuizat şi de descurajat încât „renunți" şi „te detaşezi" de ea, mai ales dacă este noapte şi nu poți dormi din cauza gândurilor care îți trec prin minte. În momentul în care „te detaşezi" de problemă, aceasta se scufundă în subconştientul tău, ca şi cum ar pătrunde undeva în interiorul tău. În acest fel, tensiunea din mintea ta conştientă scade şi tu poți adormi. A doua zi dimineața, când te trezeşti, mintea conştientă începe să se gândească din nou la problema ei, dar nu de puține ori se trezeşte cu o imagine mentală în care aceasta îi apare gata rezolvată, astfel încât ştii exact ce ai de făcut în continuare.

Unde s-a dus gândul când ai renunțat să mai reflectezi asupra lui cu mintea conştientă şi ce putere interioară ți-a permis să rezolvi problema care te preocupa? Este binecunoscut faptul că numeroşi scriitori, oratori, artişti, compozitori, inventatori, designeri şi alți oameni creativi s-au folosit dintotdeauna de mintea subconştientă, fie într-o manieră conştientă, fie într-una inconştientă. Binecunoscutul editor Merton S. Yewdale a atras recent atenția asupra unei declarații făcute de Louis Bromfield, celebrul romancier american. Iată ce a spus domnul Bromfield:

Una din cele mai utile descoperiri pe care le-am făcut cu mult timp în urmă, la fel ca atâția alți scriitori, a fost că există o parte a minții umane pe care psihologii o numesc „subconştient". Aceasta operează ori de câte ori dormi, iar uneori şi dacă eşti relaxat sau angrenat într-o altă activitate care nu are nimic de-a face cu scrisul. Personal, am descoperit că această parte a minții poate fi antrenată astfel încât să opereze într-o manieră cât se poate de organizată. Mi s-a întâmplat de multe ori să mă trezesc dimineața şi să descopăr că am reuşit să rezolv o problemă care m-a preocupat multă vreme, referitoare la un caracter sau la o intrigă, în timp ce dormeam. Judecata „minții subconştiente" (care este formată din instincte moştenite şi din experiențe acumulate) este practic infailibilă, iar dacă ar fi să aleg vreodată între decizia ei şi cea a minții mele conştiente, luată în urma unui proces laborios de judecată rațională, nu aş ezita nicio clipă în a o alege pe prima.

Cred că ți-ai format astfel o imagine mentală referitoare la cele două minți: cea conştientă din capul tău, situată deasupra conştiinței de veghe, şi cea subconştientă din corpul tău, situată sub conştiința de veghe, inclusiv a comunicării dintre ele.

În mod evident, sursa gândirii este mintea conştientă, cea care ne face să fim conştienți în viața noastră de zi cu zi. Ea este cea care ne spune că existăm în această lume, care ne ajută să recunoaştem mediul exterior, în care sălăşluiesc facultățile noastre raționale, dar şi memoria amintirilor din trecut, şi care ne ajută să ne înțelegem emoțiile şi semnificația lor. Mai concret, această minte ne permite să înțelegem din punct de vedere rațional obiectele şi persoanele din jurul nostru, succesele sau eşecurile noastre, valabilitatea diferitelor argumente şi frumusețea unei opere de artă.

Principalele puteri ale minții conştiente sunt: rațiunea, logica, forma, judecata, capacitatea de a calcula, conştiința şi simțul moral. Ea ne ajută să cunoaştem în mod conştient lumea obiectivă, iar mijloacele ei de observație sunt cele cinci simțuri fizice. Mintea

conştientă este consecinţa necesităţilor noastre fizice şi ghidul nostru în lupta cu mediul material. Cea mai înaltă funcţie a ei este raţiunea, care se poate folosi de diferite metode: deducţia şi inducţia, analiza şi sinteza etc. Spre exemplu, să spunem că încerci să descoperi un nou ser. Te foloseşti în acest scop de mintea conştientă şi foloseşti metoda inductivă. Acumulezi toate faptele şi elementele pe care ţi le oferă percepţiile simţurilor, după care le compari între ele, remarci similitudinile şi deosebirile, iar apoi selectezi acele fapte care prezintă similitudini în ceea ce priveşte calităţile, utilizările şi funcţiile. În final generalizezi cunoaşterea acumulată şi propui o anumită lege, care spune că toate lucrurile care au anumite calităţi funcţionează în cutare fel. Aceasta este metoda ştiinţifică a cunoaşterii şi fundamentul întregii educaţii moderne din cadrul şcolilor şi facultăţilor. Într-o formă sau alta, noi ne folosim de ea pentru a ne rezolva diferite probleme, fie ele personale, sociale, profesionale sau economice. De multe ori, noi putem identifica soluţii pentru prolemele noastre folosindu-ne doar de mintea noastră conştientă. Există totuşi situaţii în care aceasta nu ne poate ajuta să ajungem la o soluţie, deşi încercăm şi încercăm la infinit, până când ajungem să ne simţim epuizaţi, ne pierdem încrederea în noi înşine şi ne resemnăm că am dat greş şi că nu vom găsi niciodată această soluţie. Aici intervine mintea subconştientă, care ne ajută să ne regăsim încrederea în sine, să trecem peste dificultăţi şi să o apucăm din nou pe calea realizării şi a succesului.

Aşa cum mintea conştientă este sursa gândirii, cea subconştientă este sursa puterii. În plus, ea reprezintă una din marile realităţi care există în viaţa oricărui om. Este înrădăcinată în instinct şi este conştientă chiar şi de cele mai mici dorinţe ale individului, pe care îl direcţionează însă către o existenţă din ce în ce mai conştientă de sine. Mintea subconştientă este un depozit al tuturor impresiilor spontane, dar şi al amintirilor tuturor experienţelor trăite şi transmise când şi când de mintea conştientă pentru a se feri de pericole sau pentru o altă destinaţie viitoare. Astfel, mintea

subconştientă poate fi privită nu doar ca un depozit uriaş de materiale care pot sta oricând la dispoziția minții conştiente, ci şi ca o sursă de putere şi energie de care individul se poate folosi pentru a-şi recăpăta tăria şi curajul, sau încrederea în sine.

Mintea subconştientă transcende timpul şi spațiul, fiind în esență o stație de emisie-recepție extrem de puternică, prin care individul poate comunica cu diferite lumi fizice, mentale, psihice şi chiar spirituale, după cum declară mulți ocultişti, deopotrivă din prezent, trecut şi viitor. Pe scurt, mintea subconştientă include sentimentele şi înțelepciunea acumulate în trecut, conştiința şi cunoaşterea prezentului, şi viziunea asupra viitorului. Într-un text în care vorbeşte despre instinct, Emerson îi atribuie acestuia atâtea calități superioare încât este evident că se referă la subconştient: „Întreaga înțelepciune a gândurilor şi a acțiunilor provine din acest instinct. Adevărata înțelepciune constă în a te folosi de acest instinct în toate domeniile vieții. În acest scop, noi trebuie să ne obişnuim să ne lăsăm călăuziți întotdeauna de el, în detrimentul minții noastre raționale. Cu cât ne vom folosi mai mult de el, cu atât mai ascuțit va deveni acest instinct."

Puterile subconştientului sunt extrem de numeroase, printre cele mai importante numărându-se intuiția, emoția, certitudinea, inspirația, sugestia, deducția, imaginația, organizarea, memoria şi energia dinamică. Mintea subconştientă percepe mediul exterior prin alte mijloace decât simțurile fizice. În acest scop, ea se foloseşte în principal de intuiție. De aceea, operează cel mai bine atunci când simțurile obiective sunt tăcute, în timpul somnului. Ce-i drept, ea poate opera la fel de bine şi în timpul stării de veghe. Este o entitate distinctă, cu puteri şi funcții independente, cu o capacitate de organizare mentală unică, diferită de cea a minții conştiente, iar existența ei este în strânsă legătură cu cea a corpului fizic şi cu viața individului, deşi operează independent de acestea.

Mintea subconştientă are trei funcții principale. Prin înțelegerea ei intuitivă a nevoilor corpului, ea menține şi prezervă (neajutată de mintea conştientă) bunăstarea şi viața acestuia. În al

doilea rând, aşa cum spuneam în capitolul precedent, în momentele de mare pericol îndeamnă la acțiune imediată (tot independent de mintea conştientă) şi preia comanda supremă, acționând cu o certitudine, cu o rapiditate, cu o acuratețe şi cu o înțelegere incredibile, salvând astfel de multe ori viața individului. În al treilea rând, ea operează în lumea psihică, unde poate manifesta fenomene precum telepatia, clarviziunea şi psihokinezia. În plus, ea poate fi invocată pentru a veni în ajutorul minții conştiente în momente de necesitate personală stringentă, când cea din urmă îi invocă puterile şi resursele pentru a rezolva anumite probleme vitale sau pentru a manifesta ceea ce îşi doreşte individul.

În această carte suntem interesați îndeosebi de ultima parte a celei de-a treia funcții principale a minții subconştiente, şi îndeosebi de tehnica ce poate fi aplicată pentru a descătuşa puterea subconştientului în beneficiul nostru. Pentru a avea acces la puterile şi la resursele subconştientului şi pentru a le pune în acțiune, trebuie să te asiguri întotdeauna că ceri ceva ce îți aparține de drept, o situație sau o putere pe care o poți gestiona, căci subconştientul nu manifestă niciodată decât acea realitate care corespunde capacităților tale individuale. În al doilea rând, trebuie să ai răbdare şi o încredere de nezdruncinat, căci, după cum spunea filozoful francez Theodore Simon Jouffroi: „Mintea subconştientă nu se deranjează să devină activă pentru cei care nu cred în ea." Mai departe, atunci când îi adresezi minții subconştiente o solicitare, trebuie să exprimi acest lucru *ca şi cum solicitarea ta ar fi fost deja îndeplinită.* De aceea, nu este suficient să te *gândeşti* sau să *simți* că ai succes, ci trebuie să mergi chiar mai departe, *vizualizându-te* într-o situație în care te bucuri deja de succes, fie referitor la o sarcină pe care îți propui să o îndeplineşti, fie la o poziție pe care aspiri să o ocupi. Pasul final constă în a aştepta cu răbdare ca subconştientul să asimileze elementele problemei tale, iar apoi să se pună în mişcare pentru a o rezolva.

La momentul potrivit, soluția problemei tale îi va fi revelată minții conştiente prin anumite idei sau planuri, iar cursul corect de

acțiune îți va fi indicat, caz în care trebuie să urmezi imediat şi necondiționat acest curs. Cu alte cuvinte, nu trebuie să eziți nicio clipă, nu trebuie să ai rezerve mentale şi nu trebuie să deliberezi. Trebuie să accepți necondiționat mesajul subconştientului, iar de îndată ce l-ai înțeles trebuie să treci la îndeplinirea lui. Numai în acest fel îl vei determina să continue să lucreze în favoarea ta şi să te slujească ori de câte ori îl invoci.

Uneori, este posibil ca problema ta să nu poată fi rezolvată în maniera indicată mai sus. În loc să primeşti soluția sub forma unui impuls care să îți călăuzească paşii către realizarea finală, este posibil să simți o forță misterioasă care intervine din când în când în viața ta, determinându-te să faci anumite lucruri aparent fără nicio semnificație specială şi fără nicio conexiune logică între ele. Este foarte important să continui să crezi în puterea şi în înțelepciunea subconştientului tău, îndeplinind cu supunere aceste sarcini, chiar dacă pe moment ți se par irelevante. Dacă vei proceda astfel, va veni cu siguranță o zi în care te vei trezi în poziția pe care ți-o doreai sau în care vei face ceea ce ți-ai propus să faci, iar acest lucru va fi posibil numai datorită subconştientului tău. Când vei privi înapoi din acea poziție, vei înțelege cât de logic s-au înlănțuit evenimentele care au intervenit în favoarea ta, ultimul dintre ele fiind însăşi atingerea poziției sau a realizării dorite de tine, adică împlinirea aspirației tale.

Capitolul 4

Sugestia înseamnă putere

De câte ori nu ai auzit spunându-se: „Crede şi vei reuşi!” Indiferent de sarcina pe care ți-o propui, dacă începi prin a-ți cultiva credința că o poți realiza, tu chiar o vei realiza, şi încă într-o manieră impecabilă. De multe ori, credința le permite oamenilor să realizeze lucruri considerate imposibile de alții. Forța care îi conduce către această realizare este însăşi credința lor. „Haideți, prieteni, îi putem învinge!”– strigă cineva, fie pe terenul de fotbal, fie pe câmpul de luptă sau chiar în arena economică. Această expresie a credinței este suficientă pentru a electriza masele şi pentru a le conduce la victorie, inversând de multe ori propriul lor defetism. Şi totul se datorează unui om cu credința puternică ce a ştiut de la bun început că *victoria poate fi obținută.*

Să spunem că nava pe care te afli naufragiază, iar tu te trezeşti în apă, în apropierea unui țărm stâncos. Pe moment, te temi că nu ai nicio şansă de supraviețuire. Subit, ceva te face *să ştii* că vei fi salvat sau că te vei putea salva singur. Gândul tău se transformă într-un act de credință, iar odată cu această credință se naşte şi puterea care te va ajuta să supraviețuieşti. La fel, te poți trezi în situația de a fi în mijlocul unui incendiu, înconjurat de flăcări şi de fum, agonizând de teamă. Dacă în tine se naşte puterea de care vorbeam mai sus, este posibil să fii într-adevăr salvat. Emerson explică acest lucru afirmând că în situațiile dificile sau de urgență acțiunile spontane se dovedesc întotdeauna şi cele mai bune. Există nenumărate istorii ale unor oameni fragili care s-au împărtăşit din puterea supraomenească a minții lor subconştiente, făcând dovada unor forțe cu mult peste puterile lor normale. Marii oratori şi scriitori sunt adeseori uimiți de puterea minții subconştiente de a le furniza încontinuu idei creatoare.

Cine studiază diferitele religii, învățături și sisteme mistice care vorbesc despre știința minții constată că toate au la bază același *modus operandi,* și anume repetiția. Într-adevăr, prin repetarea anumitor *mantre*, cuvinte, formule sau pur și simplu a unor sunete fără sens, șamanii, preoții voodoo și alți adepți ai unor culte ciudate își invocă spiritele sau operează cu magia neagră (așa cum descrie William Seabrook). Același principiu se aplică incantațiilor, litaniilor, lecțiilor zilnice (care trebuie repetate cât mai frecvent posibil în timpul săptămânii), rugăciunilor frecvente ale budiștilor și musulmanilor, afirmațiilor repetate de teozofi și de adepții Bisericii Unității, ai Bisericii Absolutului, ai Bisericii Adevărului, ai Noii Gândiri și ai Științei Divine. De fapt, repetiția stă la baza tuturor religiilor; diferența constă în faptul că de această dată avem de-a face cu o magie albă, nu neagră. Regăsim acest principiu al repetiției inclusiv în bătăile ritmice în tobe pe care le practică triburile primitive din toate colțurile lumii. Vibrațiile sonore ale ritmurilor trezesc vibrații similare în psihicul acestor oameni primitivi, care pot fi stimulați astfel până la un punct în care sfidează moartea. Dansurile de război ale indienilor americani cu mișcările lor fizice repetate și ritmice, ceremoniile triburilor pentru a aduce ploaia, dansurile dervișilor rotitori, ba chiar și muzica marțială care este cântată în societatea occidentală în anumite momente critice sau cea de relaxare care li se pune muncitorilor în anumite uzine industriale – toate acestea reprezintă mijloace de operare a aceluiași principiu.

În cartea sa, *Căminul zeilor,* publicată în anul 1939, Theos Bernard descrie o serie de fapte interesante asociate cu repetarea imnurilor și rugăciunilor mistice. La data la care a scris-o, autorul a pretins că era prima persoană albă care a intrat vreodată în misteriosul oraș Lhasa din Tibet, situat la mare înălțime în munții Himalaya, unde există mii de lama ce trăiesc în zeci de mânăstiri, unde practică religia budistă. Cine îi citește cartea rămâne cu impresia că atunci când nu mănâncă și când nu răspund altor nevoi fizice ale corpului lor, acești lama sunt angrenați încontinuu în

incantațiile lor mistice, folosind roțile lor de rugăciune (echivalentul rozariilor). Bernard a declarat că într-unul din temple călugării şi-au petrecut o întreagă zi repetând anumite rugăciuni pe care le-au început în zorii zilei, numărul exact de repetiții fiind de 108.000. El a povestit de asemenea cum lama care îl însoțeau obişnuiau să repete anumite incantații fixe pentru a-i oferi mai multă vitalitate.

Este evident că în toate religiile, cultele şi ordinele există ritualuri asemănătoare în care repetarea cuvintelor (fie ele mistice sau de altă natură) joacă un rol important. Ajungem astfel la legea sugestiei, sub influența căreia forțele guvernate de ea pot produce rezultate fenomenale. Cu alte cuvinte, cea care declanşează marea maşinărie a subconştientului făcând-o să îşi înceapă acțiunea sa creatoare este puterea sugestiei, care se poate manifesta prin autosugestie (sugestia pe care ți-o faci singur) sau heterosugestie (sugestia pe care ți-o face altcineva). Aici intervine rolul afirmațiilor şi al repetiției. Repetarea aceleiaşi incantații sau a aceloraşi afirmații conduce la credință, iar de îndată ce aceasta se transformă într-o convingere fermă, în jurul tău încep să se întâmple minuni. Să spunem că un contractor sau un constructor se uită la un set de planuri şi de specificații pentru un pod sau pentru o clădire, după care, mânat de dorința de a obține contractul, îşi spune cu convingere: „Pot face acest lucru. Da, pot face acest lucru." El îşi poate repeta aceste cuvinte şi de o mie de ori fără să îşi dea seama ce face. În final, sugestia pe care şi-o aplică singur prinde rădăcini în subconştientul său, iar el obține contractul şi construieşte noua structură. Invers, dacă îşi spune de la bun început că nu poate face aşa ceva, nici nu o va putea.

De această forță şi de această mecanică s-a folosit Hitler pentru a fanatiza poporul german şi pentru a-l determina să atace întreaga lume. Lectura cărții sale, *Mein Kampf,* atestă din plin acest lucru. Dr. René Fauvel, un faimos psiholog francez, a explicat că Hitler avea o înțelegere cu totul remarcabilă a legii sugestiei şi a diferitelor sale forme de aplicare. În campania sa de sugestionare a

poporului german el s-a folosit de toate mijloacele cu o măiestrie ieşită din comun. Hitler a afirmat deschis că psihologia sugestiei reprezintă o armă teribilă în mâinile celui care ştie să o folosească. Să vedem cum a procedat el pentru a-i convinge pe germani să creadă ce voia el şi cum şi-au început aceştia campania terorii după ce această convingere s-a înrădăcinat în subconştientul lor colectiv. În întreaga Germanie au apărut peste noapte sloganuri uriaşe, postere, simboluri şi steaguri masive. Imaginea lui Hitler se afla peste tot. „Un singur Reich, un singur popor, un singur lider" a devenit o incantație repetată de mii de ori pe zi. „Astăzi controlăm Germania, mâine vom controla întreaga lume" a devenit cântecul pe care mărşăluiau tinerii germani, fiind cântat de mii de voci. 24 de ore pe zi, germanii erau bombardați cu sloganuri precum „Germania a aşteptat destul", „Ridicați-vă, voi sunteți aristocrații celui de-al treilea Reich", şi sute de altele asemănătoare, care apăreau pe afişe uriaşe, pe părțile laterale ale clădirilor, în presă şi la radio. Germanii au primit din toate părțile mesajul că sunt o rasă superioară, iar sub influența hipnotică a acestei convingeri, întărită zilnic prin sugestii repetate, au trecut la fapte pentru a o dovedi. Din păcate pentru ei, în lume mai existau şi alte națiuni care aveau convingeri patriotice puternice, lucru care i-a şi condus la înfrângere.

La rândul lui, Mussolini a aplicat aceeaşi lege a sugestiei pentru a oferi Italiei un loc mai bun sub soare. Sloganuri de genul „Crede, ascultă, luptă", „Italia trebuie să îşi ocupe locul de drept în această lume", „Avem de reglat conturi mai vechi şi conturi mai noi" au împânzit literalmente țara, putând fi văzute pe mii de clădiri, ascultate la radio şi repetate prin toate mijloacele de comunicare.

Şi Stalin a aplicat această ştiință, folosindu-se de ea pentru a transforma Rusia în ceea ce este astăzi. În luna noiembrie 1946, Institutul pentru Hipnoză Modernă a recunoscut că Iosif Stalin s-a folosit de imensa putere a sugestiei repetate pe care a aplicat-o poporului rus pentru a-l face să creadă în propria putere, numindu-l

pe dictator „una din cele zece persoane cu cei mai hipnotici ochi din lume” şi un „hipnotizator al maselor”.

Şefii armatei japoneze s-au folosit de sugestie pentru a-şi transforma soldaţii în sinucigaşi fanatici (kamikaze). Încă din primele zile de după naştere, copiilor japonezi li se inocula sugestia că erau descendenţi direcţi ai Cerului şi predestinaţi să conducă întreaga lume. Ei se rugau pentru acest lucru, îl incantau şi credeau orbeşte în el. Din păcate, în toate aceste cazuri sugestia a fost folosită într-un scop negativ, cu consecinţe pe măsură.

Timp de 44 de ani, de la războiul ruso-japonez încoace, japonezii au făcut un cult din imaginea legendarului ofiţer de marină Magoshiki Sugino, unul din primii soldaţi sinucigaşi ai Japoniei, considerat unanim un mare erou naţional. Mii de statui au fost ridicate în memoria lui, iar prin cântecele şi poveştile repetate pe care le auzeau încontinuu copiii japonezi au fost învăţaţi de mici să îşi dorească să urmeze exemplul marelui erou şi să moară în aceeaşi manieră pentru ţara lor. Milioane de copii credeau în această sugestie, iar în timpul războiului mii de soldaţi au acceptat să joace rolul de kamikaze (aviatori sinucigaşi). În realitate, Sugino, despre care se spunea că şi-a scufundat vasul pentru a bloca flota rusă la Port Arthur, nu a murit deloc. El a fost salvat din apă de o navă chineză şi auzind că era proslăvit de poporul său ca un mare erou sinucigaş, s-a decis să rămână în umbră şi s-a autoexilat în Manciuria. Agenţia de ştiri Associated Press din Tokyo a relatat că în luna noiembrie a anului 1946 el a fost descoperit şi s-a întors în ţara sa. Aşadar, deşi trăia bine mersi, copiilor japonezi li s-a inoculat multă vreme ideea că nu exista un act mai eroic decât să moară în aceeaşi manieră ca Sugino. Această convingere teribilă a prins rădăcini extrem de adânci în conştiinţa colectivă, deşi era bazată pe un basm, şi i-a determinat pe mii de japonezi să îşi sacrifice viaţa în timpul celui de-al Doilea Război Mondial.

Şi noi, americanii, am fost supuşi puterii sugestiei cu mult timp înainte de Primul Război Mondial, dar şi în timpul acestuia.

Isteria colectivă s-a amplificat sub influența generalului Hugh Johnson şi a planurilor făcute de acesta, iar în timpul celui de-al Doilea Război Mondial americanii şi-au intensificat eforturile de război, au cumpărat acțiuni pentru a sprijini maşinăria de război şi aşa mai departe. Lor li s-a spus pe toate canalele că germanii şi japonezii trebuiau să fie înfrânți prin orice mijloace. Prin repetarea necontenită a acestor mesaje, gândirea individuală a fost paralizată, iar mintea colectivă a devenit cantonată într-un tipar precis: *„Câştigați necondiționat războiul.”* După cum spunea un autor: „În timpul unui război, orice voce care îndrăzneşte să cârtească împotriva convingerilor colective devine vocea unui trădător.” Acestea au fost câteva exemple teribile care ilustrează imensa forță a sugestiei prin repetiție mentală, până când mesajul transmis ajunge să controleze în totalitate masele, care îl ascultă necondiționat.

Această forță subtilă a sugestiei repetate transcende rațiunea şi acționează direct asupra emoțiilor, pătrunzând astfel în profunzimile minții subconştiente. Acesta este principiul care stă la baza oricărui mesaj publicitar de succes: repetarea obsesivă care conduce la dorința de a cumpăra produsul respectiv. În anii din urmă a apărut o modă a vitaminelor. Ni s-a repetat de atâtea ori că trebuie să cumpărăm aceste suplimente încât milioane de americani le înghit cu pumnii, sub formă de capsule.

Secole la rând, roşiile au fost considerate alimente otrăvitoare. Oamenii nu le consumau niciodată, până când un om curajos a îndrăznit să mănânce una şi a supraviețuit. La ora actuală, milioane de oameni le consumă cu plăcere, neştiind că cu mai puțin de o sută de ani în urmă erau considerate improprii pentru consumul uman. Nu este exclus ca minunatul spanac să cunoască o soartă opusă, dat fiind că Guvernul Statelor Unite afirmă de puțin timp că acest aliment cu conține substanțele nutritive valoroase care îi sunt atribuite. Nu m-ar mira ca milioane de oameni să creadă acest mesaj şi să refuze să mai consume alimentul favorit al lui Popeye.

Devine astfel din ce în ce mai limpede că fondatorii tuturor marilor religii cunoşteau perfect puterea sugestiei repetate, pe

seama căreia putem pune rezultatele fantastice obținute de ei. Învățăturile religioase ne sunt inoculate încă de la naştere, la fel cum le-au fost inoculate părinților şi strămoşilor noştri, din generație în generație. Acest mod de transmisie a convingerilor nu este altceva decât un act de magie albă (efectele sale fiind pozitive).

Afirmații de genul: „Ceea ce nu ştii nu îți poate face rău” sau „Ignoranța înseamnă fericire” capătă o semnificație nouă dacă realizăm că singurele lucruri care ne pot face rău sau care ne pot tulbura sunt cele de care suntem conştienți. Am auzit cu toții poveşti ale unor oameni care nu ştiau că anumite lucruri sunt imposibile, drept care le-au făcut fără probleme. Psihologii afirmă că bebeluşii nu au decât două temeri: frica de zgomotele puternice şi frica de a nu cădea. Toate celelalte temeri pe care le acumulăm de-a lungul vieții se nasc din cunoaşterea achiziționată şi din experiențele noastre directe, respectiv din ceea ce ni se spune, din ceea ce vedem şi din ceea ce auzim. Mi-ar plăcea să cred că oamenii pot sta drepți în fața gândurilor care îi bombardează din toate direcțiile, la fel ca un copac în calea furtunii. Din păcate, marea majoritate a oamenilor sunt ca trestiile care se apleacă în toate direcțiile după cum bate vântul, dând ascultare tuturor curentelor mentale care se abat asupra lor.

Biblia este plină de exemple ale puterii mentale şi ale sugestiei. Spre exemplu, dacă citeşti Geneza, capitolul 30, versetele 36-43, îți vei da cu uşurință seama că Iacov cunoştea această putere. El a mers până acolo încât a plasat în fața apei din care se adăpau vacile buşteni ordonați şi pătați, astfel încât vitele care se împerecheau în fața lor au dat naştere unor viței pătați şi vărgați, aşa cum nu au mai existat până atunci, ceea ce i-a adus lui Iacov o mare avere.

La rândul lui, Moise a fost un maestru al sugestiei, pe care a aplicat-o timp de 40 de ani asupra israeliților şi pe care i-a condus către țara promisă în care curgea lapte şi miere. Aplicând aceeaşi putere uriaşă a forței sugestiei, David a reuşit să îl doboare pe uriaşul Goliat cu o simplă piatră.

Micuța fecioară din Orléans, Ioana d'Arc, a auzit voci (?), iar sub influența sugestiei lor a căpătat convingerea de nestrămutat că avea misiunea de a salva Franța. Credința ei era atât de mare încât a reuşit să le-o insufle inclusiv soldaților francezi, care au învins astfel armata britanică mult superioară la Orléans.

William James, părintele psihologiei moderne în America, a declarat că adeseori, unicul factor care poate conduce pe cineva la succes este credința sa, atât timp cât aceasta prevalează asupra îndoielilor sale. După părerea lui, credința omului acționează asupra altor puteri aparent superioare, pe care le supune, făcându-le să asculte de ea, şi astfel să o confirme. Pentru informații suplimentare referitoare la puterea credinței, îți sugerez să citeşti Epistola lui Iacov din Noul Testament.

Să facem acum o mică incursiune în domeniul sportului. Orice om care a privit vreodată un meci de fotbal sau de baseball asistă practic la operarea directă a puterii sugestiei. Regretatul Knute Rockne, faimosul antrenor al echipei Notre Dame, cunoştea perfect valoarea sugestiei, pe care o aplica în mod repetat, ținând însă cont de temperamentul echipei cu care lucra. Se spune că într-o după-amiază de sâmbătă, echipa Notre Dame avea un joc deosebit de prost, astfel încât la sfârşitul primei reprize era condusă cu multe puncte. În pauză, jucătorii deprimați l-au aşteptat nervoşi pe Rockne. În sfârşit, uşa vestiarului s-a deschis, şi prin ea s-a ițit capul antrenorului. El s-a uitat cu uimire la jucători, după care a exclamat: „O, scuzați-mă, am crezut că aceasta este vestiarul echipei Notre Dame!" Uşa s-a închis, iar capul lui Rockne a dispărut. Jucătorii au rămas consternați, dar apoi s-au înfuriat atât de tare încât au ieşit pe teren şi au făcut praf echipa adversă, câştigând meciul în a doua repriză.

Există destui autori care au explicat metodele psihologice aplicate de Rockne, dar şi de Fielding Yost din Michigan, de Dan McGugin de la Vanderbilt, de Herbert Crisler de la Princeton şi de zeci de alți antrenori care s-au folosit de „magia" sugestiei pentru a trezi emoții extrem de puternice în jucătorii lor.

Înainte de meciul Rose Bowl din anul 1934, analiştii etichetau echipa de la Universitatea Columbia ca fiind printre cele mai slabe din țară. Ei nu au ținut însă cont de antrenorul Lou Little şi de sugestiile pe care le-a inoculat acesta zilnic jucătorilor săi. Când meciul a început, toată lumea a realizat că echipa Universității Columbia era un jucător redutabil. La sfârşitul meciului, ea a câştigat la mare diferență jocul cu echipa „net superioară" a Universității Stanford.

În anul 1935, echipa Universității Gonzaga a reuşit să învingă echipa mult mai puternică a Universității din Washington cu 13 la 6, într-unul din cele mai antrenante meciuri văzute vreodată în partea de vest a Statelor Unite. Echipa Universității din Washington era considerată de neînvins, în timp ce cea a Universității Gonzaga era practic o necunoscută. Articolele apărute în ziare la vremea respectivă au relatat că antrenorul secund Sam Dagley ar fi declarat că echipa sa a jucat un fotbal inspirat, în urma gestului antrenorului principal Mike Pecarovich, care le-a pus în mod repetat jucătorilor săi un disc cu o înregistrare a unuia din cele mai antrenante discursuri ale lui Rockne, cu o jumătate de oră înaintea începerii jocului.

Acum câțiva ani, Mickey Cochrane de la Detroit Tigers a reuşit să conducă o echipă slabă din divizia a doua de baseball pe primul loc al Ligii Americane pin folosirea aceleiaşi puteri a sugestiei repetate. Iată ce a scris unul din ziarele vremii în această privință: „Zi după zi, el [Cochrane] le-a predicat jucătorilor săi evanghelia victoriei, inoculându-le gândul continuu că echipa care învinge trebuie să meargă mai departe."

Un alt domeniu în care putem vedea în acțiune forța sugestiei este cel al bursei de mărfuri. Cea mai mică ştire nefavorabilă reduce imediat cotațiile, în timp ce orice ştire favorabilă le ridică. În sine, valoarea mărfurilor nu se schimbă, dar operatorii de pe piață îşi modifică frecvent modul de a gândi, fapt care se reflectă imediat în mintea deținătorilor de acțiuni. Aceştia cumpără sau vând acțiuni nu în funcție de ceea ce urmează să se întâmple cu adevărat, ci de ceea ce cred ei că urmează să se întâmple.

În anii recesiunii (care s-ar putea repeta oricând în viitor), această putere a sugestiei a ajuns la apogeu, în forma ei negativă, desigur. Zi după zi am auzit cu toții expresii precum „Vremurile sunt grele", „Afacerile nu merg", „Băncile dau faliment", „Prosperitatea a dispărut", precum şi cele mai negre ştiri despre diferite falimente, până când aceste sloganuri au devenit un imn național şi nimeni nu a mai crezut că zilele prosperității vor reveni vreodată în America. Mii de oameni cu voința puternică au căzut în capcana acestor sugestii negative şi s-au dus la fund. Atunci când încep să circule sugestii pline de teamă, banii, care sunt atât de sensibili, tind să se ascundă, iar afacerile dau faliment, generând un şomaj în creştere. Aceste poveşti nu fac decât să alimenteze şi mai tare temerile, pe care le confirmă.

Dacă oamenii vor înțelege că au creat singuri acele vremuri grele prin gândurile lor de teamă, o recesiune de asemenea proporții nu se va mai repeta vreodată. Atunci când oamenii se gândesc la vremuri grele, acestea chiar apar. La fel se petrec lucrurile şi cu războaiele. Dacă oamenii din întreaga lume nu s-ar mai gândi cu teamă la recesiune şi la războaie, acestea nu s-ar mai putea produce pe Pământ, căci niciun eveniment nu se poate produce dacă nu este creat în prealabil prin gândurile noastre încărcate de emoții.

Dr. Walter Dill Scott, eminent psiholog şi preşedinte al Universității Northwestern, a sintetizat perfect această concluzie atunci când a afirmat: „Succesul sau eşecul în afaceri este determinat mai degrabă de atitudinea mentală decât de capacitatea minții".

Oamenii sunt aceiaşi în întreaga lume, fiind supuşi aceloraşi emoții, aceloraşi influențe şi aceloraşi vibrații, şi ce altceva este o mare afacere, un sat, un oraş sau o națiune decât o sumă de indivizi care operează prin gândurile şi prin convingerile lor? Oamenii devin ceea ce gândesc şi ce cred. Dacă un întreg oraş crede aceleaşi lucruri, el tinde să le reflecte. La fel stau lucrurile şi în cazul unei națiuni. Această concluzie nu poate fi pusă la îndoială.

Orice om este propriul său creator, fiind imaginea propriilor sale gânduri şi convingeri. După cum spunea regele Solomon: „Căci omul este ceea ce gândeşte el în inima sa."

Îţi mai aduci aminte de panica ce s-a declanşat în noaptea zilei de 20 octombrie 1938, când Orson Welles şi actorii de la Teatrul Mercury au transmis la radio o dramatizare a romanului lui H. G. Wells, *Războiul lumilor?* Povestea prezenta o invazie fictivă a unor războinici ciudaţi veniţi de pe planeta Marte şi a cauzat panică în rândul a milioane de oameni. Unii s-au baricadat în case, alţii au asaltat sediile de poliţie, liniile telefonice au luat foc, iar autostrăzile din New Jersey au fost blocate. Timp de câteva ore după transmisia radiofonică a existat o stare reală de panică în rândul a milioane de oameni care chiar au crezut că planeta noastră este asaltată de invadatori veniţi de pe Marte. Convingerile pot conduce la cele mai stranii comportamente…

Adunările organizate în şcoli şi în facultăţi înaintea concursurilor sportive importante au la bază aceleaşi principii: în timpul lor se cântă cântece, se rostesc discursuri şi se aud ţipete menite să creeze sugestii şi să amplifice voinţa de a câştiga competiţia. Mulţi directori de vânzări aplică la rândul lor aceste principii în şedinţele de dimineaţă cu angajaţii lor, în timpul cărora pun înregistrări muzicale menite să exalte la maxim atmosfera şi să le inducă agenţilor de vânzare ideea că îşi pot depăşi toate performanţele anterioare. Principiile sunt aplicate de asemenea de toate armatele lumii. Comenzile şi formaţiunile repetate constant au menirea să le inducă soldaţilor o obedienţă absolută, care devine în timp instinctivă. Comenzile şi mişcările care le corespund devin atât de ferm fixate în mintea soldaţilor încât mişcările lor ajung să fie automate, fapt care le conferă acestora încrederea în sine atât de necesară în timpul conflictelor armate.

Este foarte important să reţii că deşi subconştientul se pune instantaneu în mişcare sub impulsul comenzilor sau sugestiilor pe care le primeşte de la mintea conştientă sau din alte surse exterioare (transmise tot prin mintea conştientă), rezultatele pe care

le produce el sunt mai rapide dacă mintea conştientă însoțeşte comenzile cu imagini mentale corespondente ale scopurilor propuse. Chiar dacă aceste imagini sunt neclare sau vagi, ele sunt suficiente pentru ca subconştientul să le transpună în fapt.

Ajungem astfel la ritualurile şi la ceremoniile realizate în decoruri dramatice în biserici şi în organizațiile secrete, menite să amplifice emoțiile participanților şi să creeze o imagine mistică în mintea lor. Scopul acestor ritualuri este de a capta atenția participanților şi de a implanta în mintea lor anumite simboluri cu semnificații adeseori ascunse. În acest scop, ele se folosesc de diferite aranjamente de lumini, de obiecte de decor şi de veşminte speciale, pe fundalul unei muzici lente, de factură religioasă. În acest fel, ele creează o atmosferă mistică (sau cel puțin stranie) care îi pune pe participanți într-o stare de mare receptivitate emoțională. Acest mecanism este cunoscut încă de la originile istoriei umane. Nu doar oamenii civilizați, ci şi triburile primitive îşi au ceremoniile lor caracteristice. Metode similare de impresionare a indivizilor sunt folosite inclusiv în timpul şedințelor mediumice sau de ghicire în globul de cristal. Chiar şi ghicitorii țigani ştiu să creeze o astfel de atmosferă care tinde să adoarmă temporar mintea conştientă şi să o convingă de realitatea mistică în care trăieşte, dat fiind că simpla noastră dorință conştientă de miracol nu este întotdeauna suficientă pentru a genera convingeri puternice.

Nu fac aceste afirmații cu intenția de a comite un sacrilegiu, ci doar pentru a-ți prezenta o imagine de ansamblu a metodei folosite de când lumea pentru a convinge masele prin aducerea lor într-o stare de receptivitate emoțională maximă, care le pregăteşte pentru influențarea minții lor conştiente. Crearea scenariilor dramatice reprezintă primul pas ce conduce la trezirea emoțiilor mulțimii, indiferent de scopul propus.

Oare ar fi putut regretata Aimee Semple McPherson să vindece sufletele şi trupurile pacienților ei dacă nu ar fi înțeles atât de bine puterea dramei (era vestită pentru rochiile ei vaporoase şi

lungi şi pentru părul ei extrem de pictorial)? Însuşi Billy Sunday în plină şedinţă de spiritism era un mic copil pe lângă Aimee atunci când aceasta se dădea în spectacol, impresionându-şi ascultătorii. Aimee se folosea de nenumărate artificii şi de puneri în scenă solemne, iar adepţii ei de pe Coasta de Vest sunt unanim de acord că rezultatele pe care le obţinea erau reale şi de durată. Eu nu îmi propun aici să confirm sau să infirm rezultatele obţinute de doamna McPherson, ci doar să subliniez că adepţii acesteia au crezut cu toată convingerea în învăţăturile ei. De altfel, acest lucru este singurul care contează cu adevărat.

Pe de altă parte, există oameni înzestraţi cu un magnetism personal extrem de puternic şi foarte buni oratori, care pot obţine aceeaşi stare emoţională colectivă fără ajutorul unor decoruri speciale. Ei sunt veritabili maeştri ai tonalităţilor folosite, ai gesticulaţiei, ai mişcărilor corporale, ai magnetismului privirii şi ai declanşării emoţiilor, cu ajutorul cărora pot ţine în mreje mulţimi întregi.

Ce putem spune însă despre farmece, talismane, amulete aducătoare de noroc, trifoiul cu patru foi, potcoavele de cal, picioarele de iepure şi toate celelalte articole de tip breloc în care cred milioane de oameni? În sine, ele nu sunt decât simple obiecte neanimate şi inofensive, care capătă totuşi o anumită putere datorită convingerilor oamenilor, chiar dacă această putere nu le aparţine *lor,* ci celor care o proiectează asupra lor. Datorită credinţei oamenilor în ele, aceste talismane de tot felul capătă într-adevăr o anumită putere.

Există două poveşti fascinante care ilustrează perfect acest lucru, una legată de Alexandru cel Mare, iar cealaltă de Napoleon Bonaparte. În epoca în care a trăit Alexandru, un oracol a prezis că cel care va dezlega nodul gordian va domni peste întreaga Asie. Cu o singură lovitură de spadă, Alexandru a tăiat nodul gordian, după care s-a înălţat pe o culme a puterii fără precedent. La rândul lui, Napoleon a primit când era copil un safir în formă de stea. I s-a făcut atunci profeţia că va avea noroc şi că va ajunge Împărat al

Franței. Oare să îi fi ajutat convingerea lor nestrămutată în profețiile făcute pe cei doi mari eroi să își împlinească destinul şi să ajungă pe culmile absolute ale faimei?

O oglindă spartă nu poate aduce ghinion decât celui care crede în acest lucru, mai ales dacă respectiva convingere este cultivată, dinamizată şi integrată în eul personal. Într-adevăr, mintea subconştientă transformă întotdeauna în realitate convingerile profunde ale minții conştiente. Acum câțiva ani, unul din candidații la preşedinția Statelor Unite, un om cu realizări fantastice şi considerat de mulți americani genial, a fost fotografiat în fața uşii hambarului său, deasupra căreia bătuse în cuie o potcoavă norocoasă. Legenda spune că potcoava era aşezată invers, fapt care a condus la înfrângerea sa în alegeri. Am menționat această poveste cu unicul scop de a arăta că nu doar oamenii simpli şi înclinați în mod natural către superstiții cred în farmece şi simboluri, ci şi cei mai inteligenți dintre noi.

Se spune că există oameni cu puteri mentale speciale, care pot determina creşterea mai accelerată a plantelor dacă se focalizează asupra lor. Cu ani în urmă, am avut eu însumi un bătrân grădinar elvețian care a insistat să înlocuiesc mai mulți arbuşti şi copăcei din curtea casei mele. La început nu am reuşit să înțeleg ce rost avea să scoatem copăceii vechi numai pentru a-i înlocui cu alții, dar în cele din urmă insistențele grădinarului meu au avut câştig de cauză. L-am observat atunci plantând noii lăstari în pământ, timp în care a repetat nişte cuvinte imposibil de desluşit. Într-o zi, mânat de curiozitate, l-am întrebat ce le spunea plantelor. Grădinarul s-a uitat gânditor la mine, după care mi-a răspuns: „Nu ştiu dacă o să înțelegeți, dacă le spun plantelor că trebuie să crească şi să înflorească. Aşa m-a învățat profesorul meu când eram băiat, în Elveția. Tot ce creşte trebuie să fie încurajat şi stimulat, şi exact acest lucru îl fac eu."

Distanța dintre Elveția şi Columbia Britanică este enormă, dar în această provincie canadiană există un mic trib de indieni care se adresează întotdeauna peştilor, undițelor şi cârligelor înainte de a

începe pescuitul propriu-zis. Ei pretind că dacă nu ar face acest lucru, peştii nu ar muşca. Există nenumărate poveşti similare provenite din insulele Mărilor din Sud, ale căror locuitori le oferă hrană instrumentelor şi uneltelor lor, vorbindu-le ca şi cum ar fi vii şi invitându-le să fie eficiente. La urma urmelor, nu există mare diferență între aceste obiceiuri şi ofrandele binecuvântate făcute în țările civilizate cu ocazia lansării unui vas nou la apă sau la plecarea marilor flote de pescuit, când se fac rugăciuni pentru succesul călătoriei lor.

Observatorii au declarat adeseori că există o afinitate între anumiți oameni şi plante, pe care acestea din urmă o simt. Există mii de grădinari profesionişti care refuză să planteze semințele în alte momente decât în anumite faze foarte precise ale Lunii. Să fie oare vorba de o simplă superstiție? Mai degrabă de o formă pragmatică de misticism, aş spune eu. Cercetătorii de la Universitatea Yale de care am vorbit mai devreme au constatat că plantele sunt înconjurate de câmpuri electrice care joacă un rol major în viața lor, acest fapt fiind stabilit ştiințific la ora actuală.

Când vorbesc de oamenii care plantează semințe numai în timpul anumitor faze ale Lunii, îmi amintesc de un vecin de-al meu. Deşi este un om matur şi bine educat, acesta nu acceptă să îşi tundă părul decât în anumite faze ale Lunii. Nu mai ştiu dacă aceste faze corespund creşterii sau descreşterii Lunii, dar cert este că atunci când Luna se află în faza respectivă, vecinul meu se duce întotdeauna la frizer. În acest fel, susține el, părul său creşte mai puțin abundent decât dacă s-ar tunde în alte momente. L-am întrebat odată de unde i-a venit această idee şi m-a privit lung, ca şi cum ar fi bănuit că îi pun la îndoială inteligența. Nu am primit niciodată răspuns la întrebarea mea.

Ceea ce am afirmat despre plante şi animale îi poate face pe mulți oameni materialişti să ia poziții uşor violente, dar nu trebuie să uităm că în lumea în care trăim operează numeroase forțe despre care nu ştim nimic sau aproape nimic. Gândeşte-te numai la câte principii au fost descoperite în timpul celui de-al Doilea Război

Mondial. Chiar în timp ce scriu aceste rânduri, Societatea Americană pentru Studierea Rachetelor a semnat un contract cu Guvernul Statelor Unite pentru aterizarea pe Lună. Poate că este o simplă fațadă, dar cine ştie? Personal, nu aş îndrăzni niciodată să afirm că acest lucru nu va fi posibil cândva, întrucât nu am de unde să ştiu ce va aduce viitorul, la fel cum nu ştiu nici cei care afirmă că acest lucru este imposibil.

Dincolo de orice îndoială, principalii factori responsabili pentru dezvoltarea forțelor magnetice ale subconştientului sunt imaginația sau vizualizarea şi concentrarea. Ai auzit probabil adeseori expresia: „Susține această imagine", cu referire, desigur, la o imagine creată în minte sau la o viziune mentală. Sugestia joacă şi în această privință un rol important. Să spunem, de pildă, că îți doreşti o casă nouă şi că îți pui imaginația la treabă în această privință. La început nu ai decât o idee foarte vagă despre tipul de casă pe care ți-l doreşti. În timp ce discuți despre ea cu alți membri ai familiei tale şi cu diferiți constructori, sau dacă priveşti diferite ilustrații de case, imaginea ta devine din ce în ce mai clară, până când ajungi să vizualizezi casa în toate detaliile. În acest moment, mintea subconştientă trece la treabă, „materializând" casa dorită de tine (direcționându-te către ea). Casa dorită de tine se poate manifesta în viața ta în mai multe modalități. O poți construi chiar tu, o poți cumpăra sau poți apela la un contractor. Maniera în care se manifestă ea în viața ta nu contează prea mult.

Procesul este similar atunci când îți cauți o slujbă mai bună sau atunci când îți planifici o vacanță. Totul porneşte de la imaginea din mintea ta, fie având deja slujba dorită, fie aflându-te în excursie. Acelaşi mecanism al imaginației este responsabil şi de adeverirea anumitor temeri, la fel ca în cazul lui Iov. Din fericire, nu toate temerile noastre se materializează, mai ales dacă nu le-am susținut mental decât temporar sau nu suficient de mult timp pentru a se scufunda în subconştientul nostru. Avertismentul biblic: „Unde nu există o viziune clară oamenii mor" reprezintă un adevăr esențial care acționează deopotrivă la nivel individual şi colectiv.

Într-adevăr, fără o imagine mentală clară a realizării dorite, nimic nu poate fi obținut. Dacă îți doreşti o slujbă mai bună, nu o vei obține decât atunci când îi vei oferi minții tale subconştiente imaginea că ai obținut deja această slujbă.

În timp ce scriu aceste rânduri îmi amintesc de numeroasele relatări care mi-au fost făcute de-a lungul anilor de către cei care au folosit această ştiință a minții. Doresc să îți împărtăşesc câteva dintre aceste poveşti, în speranța că vei înțelege astfel mai clar cum pot fi folosite în viața de zi cu zi principiile şi mecanica subconştientului descrise în această carte.

Spre exemplu, unui prieten de-al meu i-a venit odată ideea să îşi construiască o barcă. Nu ştia absolut nimic despre construcția bărcilor, dar a pornit de la premisa că dacă va primi câteva instrucțiuni simple, va reuşi să facă acest lucru, aşa că s-a pus imediat pe treabă. În decursul procesului şi-a dat seama că avea nevoie de o maşină electrică de găurit, dar nu a fost dispus să cheltuiască 75 sau 80 de dolari pe una, cu atât mai mult cu cât nu avea să îi fie de folos decât timp de câteva luni. A încercat să închirieze una, dar singura ofertă pe care a primit-o se referea la o maşină de găurit pe care nu o putea folosi decât noaptea, trebuind să o returneze dimineața devreme. Oferta i s-a părut inacceptabilă.

Atunci, prietenul meu mi-a spus: „M-am gândit într-o seară că sigur există undeva o maşină de găurit pentru mine, care nu aşteaptă altceva decât să o găsesc şi să o iau. Cu cât m-am gândit mai mult la acest lucru, cu atât mai verosimil mi s-a părut acest scenariu. Timp de câteva zile nu s-a întâmplat însă nimic, până într-o seară când un prieten care are un garaj foarte mare şi pe care nu l-am văzut de doi ani mi-a făcut o vizită neaşteptată. Era interesat la rândul lui de bărci şi văzând că îmi construiesc una, mi-a spus că ar dori să se uite mai de aproape la ea. Când m-a văzut luând în mână maşina grea de găurit pe care reuşisem să o închiriez, m-a întrebat zâmbind de unde o aveam. I-am răspuns că am închiriat-o. Mi-a spus imediat: ‚Treci mâine pe la atelierul meu şi îți voi împrumuta o maşină de găurit mai uşoară, pe care o vei

putea manevra mult mai uşor.' Am făcut acest lucru şi am putut păstra maşina de găurit pe întreaga durată a proiectului meu.

O experiență similară mi s-a întâmplat în timp ce tăiam lemnele laterale ale bărcii (cele curbe). Aveam un ferăstrău mic, dar am constatat că acesta nu putea tăia lemnele de grosimea celor de care aveam nevoie. Mi-am dorit atunci un ferăstrău mai mare, după care am fost ghidat către un atelier de tâmplărie situat la doar câteva străzi de mine. Proprietarul acestuia mi-a spus că puteam folosi local ferăstrăul atelierului contra unei chirii de 50 de cenți pe oră. Mi s-a părut însă prea obositor, întrucât trebuia să verific tot timpul dacă lemnele pe care le tăiam se potriveau cu restul bărcii, aşa că făceam nu ştiu câte drumuri între casa mea şi atelierul de tâmplărie. De aceea, mi-am repetat de nenumărate ori că trebuia să existe o cale mai uşoară de a folosi ferăstrăul. Într-adevăr, exista.

În duminica următoare am primit vizita unui alt prieten, care a venit să vadă în ce stadiu mă aflam cu barca mea. Când i-am spus că eram încetinit foarte mult de lipsa unui ferăstrău mare, a zâmbit şi mi-a spus: ‚Tocmai am cumpărat un astfel de ferăstrău joia trecută, iar pentru moment nu am o nevoie stringentă de el, întrucât trebuie să fac nişte reparații la atelierul meu. De aceea, eşti binevenit să îl foloseşti.' Pe scurt, l-am luat chiar în acea zi şi l-am folosit timp de două luni, până când mi-am terminat barca!"

O altă persoană mi-a povestit cum a făcut rost de o scară extensibilă de zece metri pentru a-şi zugrăvi casa. „Mi-am propus să îmi zugrăvesc sigur casa în timpul meu liber, aşa că am început să caut o scară extensibilă. Am găsit astfel de scări de închiriat, dar trebuia să respect anumite termene care nu corespundeau programului meu. Mi-am repetat însă de nenumărate ori: ‚O să găseşti scara. O să găseşti scara.' Şi chiar am găsit-o. Mă aflam în curtea casei, când am observat că un vecin de peste drum îşi spăla ferestrele folosind o scară extensibilă. L-am strigat şi l-am întrebat de unde a găsit scara. Mi-a răspuns că a cumpărat-o odată cu casa. I-am cerut-o cu împrumut şi mi-a dat-o în aceeaşi zi, lăsându-mă să o păstrez timp de mai multe săptămâni!"

Altcineva mi-a povestit că la scurt timp după ce Statele Unite au intrat în război a avut nevoie de o pubelă de o anumită dimensiune, dar nu a putut găsi nicăieri aşa ceva. A încercat la magazinele de vechituri, la diferite ateliere şi garaje, dar fără niciun succes. Era pe punctul de a renunța când a observat nişte muncitori care făceau reparații la o clădire de beton situată chiar peste drum de casa sa. Aceştia foloseau o vopsea rezistentă la apă ambalată într-un container identic cu cel de care avea nevoie el. De aceea, l-a întrebat pe maistru ce urmează să se întâmple cu containerul după terminarea lucrărilor. Acesta i-a răspuns că urmează să fie aruncat. Atunci, cunoştința mea i-a spus maistrului că avea nevoie de container, iar două zile mai târziu acesta se afla în garajul lui. Înainte de i-l livra, muncitorii au avut grijă să îl curețe pe îndelete!

Personal, am avut odată probleme cu sistemul de aprindere al maşinii mele, care începuse să dea rateuri. Am dus maşina la mai multe ateliere de service, dar nimeni nu şi-a dat seama în ce consta problema. În cele din urmă, am dus-o la un service nou şi i-am explicat maistrului comportamentul maşinii. După ce m-a ascultat, acesta mi-a spus:

– Cred că o pot repara.

Am remarcat în treacăt:

– Credința este un lucru mare, nu-i aşa?

– Aveți dreptate, mi-a răspuns el, pe un ton destul de caustic. Gândul este cea mai puternică forță din lume şi numai proştii râd când le spui acest lucru.

– Eu nu râd, m-am grăbit să-i răspund. Dimpotrivă, sunt foarte interesat de lucrurile acestea. Te rog, povesteşte-mi câteva exemple în care ți s-a revelat puterea gândirii.

– V-aş putea ține aici întreaga zi dacă v-aş povesti de puterea pe care o are mintea umană, sau cel puțin de ceea ce mi s-a întâmplat mie.

– Dă-mi măcar câteva exemple. Când ai devenit conştient pentru prima oară de puterea minții?

– O, acum 12 ani, după ce am căzut şi mi-am fracturat coloana. Am stat în ghips foarte mult timp, iar medicii mi-au spus că chiar dacă mă voi vindeca, voi rămâne infirm pentru tot restul vieții. În timp ce stăteam pe spate în spital, făcându-mi griji în legătură cu viitorul meu, mi-am amintit adeseori de cuvintele pe care mi le spunea mama: „Tot ce trebuie să faci este să crezi.” Într-o zi, prin minte mi-a trecut gândul că dacă aş putea susține suficient de mult imaginea mentală a sănătății mele, cu o credință suficient de mare, mă voi putea face bine. Ca să scurtez povestea, iată-mă în situația de a repara maşini şi de a mă băga pe sub ele, departe de a fi un infirm, după cum puteți vedea.

– Foarte interesant. Te rog, mai povesteşte-mi nişte cazuri.

– Ei bine, m-am folosit adeseori de puterea minții pentru a atrage mai mulți clienți şi pentru a-mi extinde afacerea. Chiar şi locația actuală a atelierului meu este rezultatul acestei puteri. După cum probabil că ați auzit, am avut un incendiu în vechiul spațiu pe care îl aveam acum câteva săptămâni, iar din cauza războiului, spații de genul celui de față sunt aproape imposibil de găsit. De aceea, în primele două sau trei zile m-am gândit chiar să renunț complet la afacere şi să mă angajez la altcineva. Totuşi, într-o seară mi-am pus în minte să îmi continui afacerea. A fost un moment de cotitură în viața mea. Chiar înainte de a adormi, mi-am spus: „Vei găsi un loc pentru atelierul tău în următoarele câteva zile. Până acum puterea minții tale nu a dat greş niciodată.” M-am culcat apoi cu o încredere absolută în faptul că voi găsi locația ideală. Chiar a doua zi m-am dus la vopsitorul la care mi-am dus maşina după incendiu şi i-am spus că mă aflam în căutarea unui spațiu. „Hm, interesant, mi-a răspuns acesta. Dacă doreşti, poți închiria atelierul acesta, întrucât eu tocmai am cumpărat o clădire pe strada alăturată de la un proprietar care dorea să se pensioneze.” Aşa se face că am ajuns aici, într-o locație ideală, în care vin mai mulți clienți decât pot face față!

Sunt convins că se vor găsi cititori care vor spune că a fost o simplă coincidență, dar dosarele mele sunt pline cu exemple

similare. Cine este familiarizat cu ştiința minții ştie că astfel de „coincidențe” se petrec automat atunci când oamenii aplică vizualizarea şi cultivarea imaginilor mentale ale realității pe care şi-o doresc. Ca de obicei, există o mare diferență între opiniile celor care cred că aceste lucruri sunt prostii şi cei care ştiu că realitatea tinde să se muleze după gândurile lor.

Reamintesc din nou ce a spus Paracelsus în această privință: „Oamenii lipsiți de puterea percepției spirituale sunt incapabili să recunoască alte lucruri decât cele pe care le văd în lumea exterioară.”

Foarte mulți specialişti sunt de acord că mintea subconştientă operează îndeosebi ca urmare a imaginilor mentale proiectate pe ecranul ei. Există însă o întreagă ştiință a proiectării acestor imagini. Dacă aceasta nu este controlată, imaginile pot fi neclare, confuze sau inversate. Îndoielile, temerile, gândurile opuse etc., contracarează imaginile pozitive proiectate pe ecranul subconştientului şi pot avea efecte dezastruoase.

Oamenii cu o imaginație bogată, cum sunt artiştii, scriitorii, inventatorii etc., dispun de capacitatea de a-şi vizualiza sau de a produce imagini mentale la voință. Prin metodele pe care le voi descrie ulterior şi ținând cont de explicațiile pe care le-am oferit deja până acum în această carte, orice om poate practica însă ştiința vizualizării, contemplând în mintea sa lucrurile sau situațiile pe care le doreşte în viața sa.

Unul din cei mai buni pescari pe care i-am cunoscut vreodată obişnuia să aplice această metodă a vizualizării. El stătea în barcă cu alte persoane şi scotea din apă păstrăv după păstrăv, în timp ce tovarăşii săi – care foloseau exact aceleaşi undițe şi momeli ca şi el, pe care le aruncau în exact aceleaşi locuri – nu prindeau nimic! L-am întrebat odată cum procedează şi el mi-a răspuns râzând:

– Folosesc o tehnică de magie. Îmi imaginez că mă scufund în apă şi că le spun păstrăvilor să muşte din momeala mea. Cu alte cuvinte, îi vizualizez prinşi în undița mea şi cred cu convingere în această imagine. Asta-i tot ce pot să îți spun.

Când i-am relatat această poveste unui alt pescar, care nu avea norocul primului, acesta mi-a ripostat sarcastic:

– E ridicol! Un pescar bun trebuie să cunoască bine curentul de apă, vârtejurile, obiceiurile peştilor, ce momeli trebuie să folosească. Aceasta este singura metodă de a pescui.

Ce-i drept, nu-şi putea explica cum reuşesc alți pescari să prindă peşti în locurile în care el nu reuşea. Autorul cărții de față nu este pescar, dar de vreme ce această lege a atracției operează atât de bine în alte domenii, nu vede niciun motiv pentru care nu ar putea fi aplicată inclusiv în domeniul pescuitului[4].

Să facem acum o scurtă incursiune în domeniul golfului. Am fost interesat mulți ani la rând de acest joc şi am fost membru al mai multor cluburi de golf. Am avut astfel ocazia să joc mai multe meciuri cu un bărbat care în tinerețea sa a fost campion mondial la tenis. Acest bărbat avea cele mai bune lovituri de golf de pe întreaga coastă de vest a Statelor Unite. Era un veritabil spectacol să îl priveşti jucând.

---

4 După ce a citit rândurile de mai sus, Ben Hur Lampman, editor adjunct la revista *The Oregonian,* autor al multor articole şi cărți despre pescuit şi alte subiecte conexe şi dublu laureat al premiului O. Henry Memorial Award, a declarat:

„Cine afirmă că este ridicol să spui că peştii îți sunt prieteni şi că există un fel de magie sau de atracție care operează atunci când prinzi peşti într-un loc în care alții nu reuşesc să îi prindă nu face decât să îşi afişeze propria ignoranță. Singura explicație pe care o pot găsi pentru prietenul tău norocos este că există o forță psihică ce acționează în cazul pescarilor de succes. Orice om care a studiat obiceiurile peştilor şi care a încercat să îi pescuiască realizează mai devreme sau mai târziu că pescuitul de succes înseamnă ceva mai mult decât doar să arunci undița în apă, în speranța că vreun pește îți va muşca momeala. Chiar dacă nu pot preciza în ce constă legătura între mintea umană şi peşti, dar dat fiind că am studiat întreaga mea viață obiceiurile peştilor, îți pot spune că orice pescuit de succes are la bază un element sau o forță inexplicabilă, pe care mintea rațională nu o poate desluşi. Personal, nu am nici cea mai mică îndoială că adevărata explicație a aşa-zisului „noroc al pescarului” este strict legată de fenomenele psihice şi de mintea umană.”

– Cum reuşeşti, George? l-am întrebat într-o zi, când ne-a uimit pe toți prin loviturile pe care le-a dat.

– Ei bine, mi-a răspuns el, ai jucat cu siguranță handbal şi squash, aşa că ştii ce înseamnă să ținteşti cu mingea peretele din față. Ținteşti intuitiv mai sus sau mai jos, în funcție de felul în care doreşti să fie respinsă mingea de perete. Personal, am învățat să țintesc cu ani în urmă, pe când jucam tenis. Practic, îți formezi o imagine mentală a locului în care doreşti să ajungă mingea, şi abia apoi o loveşti cu racheta de tenis. Atunci când lovesc mingea de golf, folosesc acelaşi principiu. Cu alte cuvinte, atunci când privesc terenul verde din fața mea şi înainte de a-mi roti crosa, îmi creez o imagine mentală instantanee şi vizualizez locul precis în care doresc să cadă mingea. Desigur, postura corectă şi cunoaşterea croselor de golf sunt la fel de importante în acest proces, dar majoritatea jucătorilor de golf cunosc aceste lucruri şi nu reuşesc să obțină rezultate satisfăcătoare. Este foarte adevărat că îmi petrec foarte multe ore antrenându-mă, la fel ca şi ceilalți jucători, dar principalul meu avantaj este faptul că ştiu dinainte unde doresc să aterizeze mingea atunci când o lovesc. Am o încredere deplină că voi reuşi acest lucru, şi astfel majoritatea loviturilor îmi reuşesc.

Dacă eşti tentat să ridici din sprâncene auzind această explicație, îți propun să examinăm împreună povestea relatată într-un ziar de faimosul jurnalist sportiv Grantland Rice. Articolul a apărut pe la mijlocul anilor 30 şi se referea la fenomenalul jucător de golf amator John Montagu. Rice a declarat că Montagu putea trimite mingea în orice cerc dorea, la numai câtiva centimetri de gaură. Să vedem acum cum şi-a explicat Montagu însuşi propriul succes, explicație oferită în acelaşi articol: „Eu joc golf cu capul, cu mintea sau cu creierul, după cum vrei să spui. Desigur, există şi anumite elemente legate de postură şi de balans, dar ori de câte ori mă pregătesc să lovesc o minge, principalul lucru pe care îl fac este să îmi formez o imagine mentală precisă a locului în care doresc să aterizeze aceasta. Această imagine mentală preia apoi controlul asupra muşchilor mei. Dacă nu îmi formez imaginea mentală,

lovitura devine perfect aleatoare. În mod evident, acest proces presupune o concentrare mentală continuă, mai ales dacă te afli sub presiune. Pe de altă parte, niciun joc nu devine atât de interesant ca atunci când te afli sub presiune."

Gene Sarazen, unul din cei mai mari jucători profesioniști de golf din toate timpurile, a folosit o metodă similară în meciurile sale, iar dacă îi vei citi cărticica intitulată *Sfaturi pentru jucătorii de golf,* vei găsi în ea foarte multe indicii despre imagini mentale, stabilirea obiectivelor, puterea de concentrare şi încrederea în sine. Toți jucătorii de golf au auzit despre „capcanele mentale". În realitate, acestea nu sunt „mentale", ci buncăre, capcane naturale sau ochiuri de apă menite să îi sperie de jucători. Într-unul din meciurile în care a jucat autorul cărții de față, pe terenul de golf exista o gaură umplută cu apă. Distanța de la locul de tragere şi până la gaură era de aproximativ 110 metri. La circa 50 de metri în față se afla însă un mic iaz, uşor de depăşit chiar şi de către jucătorii medii. Unul din membrii clubului, care a fost un mare jucător de fotbal şi de baseball în anii tinereții sale, nimerea întotdeauna acest bazin cu apă. Trimitea minge după minge în apă, în hohotele noastre de râs, însoțite de înjurăturile lui. În cele din urmă, după ce au trecut mai multe luni, el a schimbat crosa şi a început să trimită mingea peste bazinul cu apă, dar foarte departe, mult dincolo de terenul verde. Într-o zi, i-am spus:

– Ştiu că apa îți atrage magnetic privirea, dar cu prima ocazie în care mai joci încearcă să faci abstracție de ea. Imaginează-ți că totul este verde în fața ta.

Într-adevăr, la următorul joc el mi-a urmat sugestia şi a aruncat mingea la numai câțiva centimetri de gaură. De atunci nu a mai ratat aproape niciodată, întrucât a continuat să îşi imagineze că peticul de apă nu exista deloc în fața sa. Singurele momente în care rata erau cele în care îşi pierdea concentrarea din cauza ironiilor noastre…

După ce am observat foarte multe jocuri de biliard, am ajuns la concluzia că anumiți jucători influențează direcția în care se

duce bila prin puterea minții lor, chiar dacă nu sunt neapărat conştienți de ceea ce fac. Cu siguranță, dacă mecanismul funcționează în cazul mingii de golf, el trebuie să funcționeze şi în cazul bilelor de biliard.

Roy Chapman Andrews relatează o poveste petrecută la San Antonio, în Texas, unde un bărbat a tras cu o puşcă de calibrul 22 mai mult de 14.500 de focuri în mici bucățele de lemn aruncate în aer fără să rateze niciuna. Domnul Andrews afirmă că bărbatul avea o sincronizare perfectă şi o precizie remarcabilă. Deşi nu ne spune nimic despre capacitatea lui de a-şi forma imagini mentale, personal nu am nici cea mai mică îndoială că aceasta era la fel de remarcabilă, aşa cum ştie orice arcaş care încearcă să nimerească o țintă.

Aceeaşi „magie" operează în toate celelalte sporturi. Marii jucători de baseball sau de fotbal îşi imaginează conştient sau inconştient unde doresc să trimită mingea. De bună seamă, antrenamentul fizic nu este lipsit de importanță, dar aspectul mental al jocului nu trebuie neglijat.

În această privință, am fost extrem de impresionat citind afirmațiile doctorului Marcus Bach din recenta sa carte *Ei şi-au găsit credința.* Dr. Bach povesteşte că a jucat bowling cu părintele Divine, dându-şi seama pe loc că acesta nu era obişnuit cu acest joc (după felul în care îşi alegea mingea şi după postura pe care o adopta). Cu toate acestea, părintele Divine a reuşit să doboare toate popicele de la prima lovitură, care s-a dovedit, spune dr. Bach, una dintre cele mai frumoase pe care le-a văzut vreodată. El continuă:

„Nonşalanța părintelui îi era caracteristică. El îşi freca palmele ca şi cum ar fi dorit să spună: ‚La ce te poți aştepta când Domnul este cel care rostogoleşte bila?'"

Tot în cartea sa, dr. Bach descrie un interviu luat lui Rieckert Fillmore, managerul organizației Unity City şi fiul unuia din fondatorii mişcării Unității. L-a întrebat atunci pe Fillmore dacă principiile pe care este fondată organizația pot fi aplicate inclusiv în domeniul imobiliar. Acesta i-a răspuns: „De vreme ce sunt funcționale, înseamnă că funcționează în orice domeniu."

Probabil că mulți dintre cititorii cărții de față nu obişnuiesc să joace golf sau biliard. Cu toate acestea, există un experiment simplu care poate demonstra strania putere de atracție care se creează între actul vizualizării şi modelarea realității în funcție de imaginea mentală aleasă. Ia cu tine câteva pietricele şi localizează un copac sau un stâlp cu un diametru de 15-25 centimetri. Rămâi în picioare la o distanță de 10 metri (sau chiar mai mare, dacă ți se pare convenabilă) şi încearcă să nimereşti copacul sau stâlpul aruncând cu pietricele în el. Dacă nu ai un antrenament deosebit în această practică, cel mai probabil nu vei reuşi să nimereşti de cele mai multe ori ținta. În continuare, opreşte-te şi spune-ți că vei reuşi să loveşti copacul. Imaginează-ți mental că acesta face un pas înainte pentru a ieşi în întâmpinarea pietrei şi în scurt timp vei reuşi să îl nimereşti exact în locurile dorite. Nu-ți spune că acest lucru este imposibil. Încearcă şi vei constata că este cât se poate de posibil. Totul depinde de credința ta.

În primele zile ale războiului, când benzina era raționalizată iar oamenii încă nu considerau că adunarea de cupoane suplimentare reprezenta o crimă, un prieten a constatat că nu avea suficientă benzină pentru a ajunge la lacul său preferat, unde practica vânătoarea de rațe sălbatice. Într-o duminică, pe când se afla acasă, mi-a mărturisit că a făcut rost de suficiente cupoane de benzină pentru a face mai multe excursii la lac:

– Tocmai eram pe punctul de a renunța la ideea de a merge în această toamnă la vânătoarea de rațe sălbatice, mi-a spus el, când mi-a venit ideea să îmi las mintea să rezolve această problemă a benzinei. Desigur, toți colegii mei de birou îmi cunoşteau dorința de a merge la vânătoare şi faptul că îmi lipsea benzina. Nu ştiu cum au procedat, probabil că au dus vorba mai departe, povestindu-le prietenilor lor. Cert este că m-am trezit peste noapte cu mai multe cupoane decât aveam nevoie. Tot ce îți pot spune că este că mi-am imaginat tot timpul că am plecat la vânătoare cu automobilul meu şi că am primit cupoane de la alte persoane. Poate părea straniu, dar chiar aşa s-a întâmplat. Chiar şi un prieten fermier mi-a dat un cupon din alocația lui.

Să vedem acum cum se aplică aceste principii ale ştiinţei minţii în bucătărie. Te-ai gândit vreodată că marii bucătari aplică aceste principii, conştient sau inconştient? Nu de puţine ori se întâmplă ca doi oameni să încerce aceeaşi reţetă culinară, folosind exact aceleaşi ingrediente şi respectând întocmai instrucţiunile, şi totuşi unul să obţină un produs final delicios, iar celălalt unul necomestibil. De ce? În cazul din urmă, bucătarul îşi aduce aminte că a mai gătit acest sufleu (să zicem) în trecut şi că nu i-a reuşit, aşa că se întreabă cum îi va ieşi de data aceasta. El nu îşi formează o idee mentală clară a unui sufleu delicios, bine crescut şi cu crusta aurie, capabil să satisfacă orice gust. De aceea, este nervos şi agitat, şi fără să-şi dea seama, îşi transmite această vibraţie produsului final. Celălalt bucătar se bucură de ce face şi vizualizează un sufleu desăvârşit, care îi şi iese astfel. Imaginea sa mentală şi credinţa sa au grijă de succesul său.

Dacă eşti un bucătar mediocru, dar îţi place să găteşti (această premisă este esenţială), convinge-te singur că vei reuşi să prepari cele mai delicioase feluri de mâncare şi acestea chiar îţi vor ieşi astfel, căci în interiorul tău există forţe care îţi vor veni în ajutor, cu singura condiţie să crezi în ele şi să le invoci. Revarsă-ţi întregul suflet în următorul sufleu pe care îl prepari şi vei rămâne uimit de perfecţiunea lui!

Aceeaşi lege funcţionează în orice domeniu de activitate, de la pescuit la succesul în afaceri sau în acumularea de bani. Să luăm de pildă un exemplu referitor la război. Când a plecat din Filipine, generalul Douglas MacArthur a declarat: „Mă voi întoarce.” Dat fiind că flota din Pacific fusese distrusă la Pearl Harbour, aşa că nu mai avea la dispoziţie niciun avion şi niciun vas de transport, iar japonezii controlau cea mai mare parte a Pacificului de Sud, generalul nu avea practic la acea oră niciun argument care să îi permită să facă acea declaraţie. Aceasta a reprezentat un simplu act de credinţă sau de încredere în sine, iar istoria i-a confirmat întoarcerea triumfătoare. Au existat de asemenea mii de cazuri asemănătoare, deopotrivă în timpul războiului şi în perioada care a urmat.

Capitolul 5

Arta de a crea imagini mentale

Când lucram în domeniul investițiilor bancare, unul din agenții mei, un tânăr, a intrat în biroul meu pentru a-mi cere un sfat:

– V-aş ruga să îmi explicați cum mi-am putea depăşi teama pe care o simt față de domnul… Sunt convins că l-aş putea atrage ca şi client dacă aş avea curajul să vorbesc cu el pe nivelul lui. Prezența lui mă intimidează însă complet, la fel cum se întâmplă şi în cazul celorlalți agenți.

Persoana la care se referea agentul era un milionar cu o ținută foarte impunătoare, dreaptă, cu părul şi sprâncenele foarte stufoase şi cu o voce de stentor, care îi speria cu uşurință pe oamenii mai timizi. Ştiam însă din experiență că îi plăceau oamenii care îşi depăşeau primul complex şi care îndrăzneau să vorbească cu el de la egal la egal.

Agentul meu şi-l imagina pe milionar exact aşa cum îl vedea, aşa că pe moment nu am ştiut ce să-i răspund. Mi-am dat însă imediat seama ce trebuia să îi spun:

– Cred că îți dai seama că nu o să-ți facă niciun rău fizic, nu? Imaginează-ți că l-ai vedea la plajă, în costumul de baie. Cred că nu te-ai mai simți la fel de intimidat de el, chiar dacă s-ar dovedi extrem de păros, nu-i aşa?

– Aşa este, mi-a răspuns agentul.

Pornind de la ideea unui corp foarte păros, mi-a venit o idee, aşa că i-am spus subalternului meu:

– Bob, ai văzut vreodată unul din acei urşi de circ care dansează, purtând chiar o rochiță în jurul taliei? Deşi mârâie şi mormăie, aceştia nu au dinți ascuțiți şi nu pot muşca.

– Da, desigur, mi-a răspuns Bob.

– Ei bine, foloseşte-te de imaginație pentru a-l vizualiza pe amicul nostru ca pe unul din aceşti urşi de circ, cu rochiță şi guleraş. Probabil că dacă îl priveşti astfel, nu-ți mai este teamă de el, nu-i aşa?

Râzând din toată inima, agentul a ieşit din biroul meu. Câteva zile mai târziu i-a vândut acelui milionar bonuri de tezaur în valoare de 20.000 de dolari. Probabil că acesta se mai întreabă încă şi astăzi de unde şi-a găsit tânărul meu agent curajul de a-i vorbi, ca să nu mai vorbim de faptul că l-a convins că cumpere bonuri de tezaur de o valoare atât de mare. Din câte am aflat recent, milionarul a rămas clientul lui Bob până astăzi.

Câteva săptămâni mai târziu, tânărul meu agent s-a întors în biroul meu şi mi-a povestit că a aplicat metoda mea pentru a atrage un alt client, de data aceasta un bătrân morocănos cu o figură patriarhală şi rigidă şi cu o limbă foarte ascuțită, pe care majoritatea agenților de vânzare preferau să o evite.

– Bătrânul acela nesuferit m-a alungat multă vreme. Ştiam că are bani, dar ori de câte ori treceam pe lângă magazinul lui şi îl vedeam bufnind şi trântind (întotdeauna făcea acest lucru), nu aveam curajul să intru şi să îl abordez. Acum câteva zile m-am gândit să aplic tehnica de formare a imaginilor mentale despre care mi-ai vorbit şi mi l-am imaginat pe… ca pe un Moş Crăciun. Mi-am spus: „Bătrânul chiar seamănă cu Moş Crăciun, şi cui îi e frică de bonomul bătrân?” Ei bine, a funcționat şi de această dată. Bătrânul chiar m-a complimentat, spunându-mi că i se pare lăudabil că un tânăr ca mine îndrăzneşte să îl abordeze. Mi-a făcut pe loc o comandă în valoare de 5.000 de dolari şi mi-a spus să revin săptămâna următoare, întrucât dorea să îi revizuiesc întreaga listă de bonuri şi obligațiuni pe care le avea. Asta înseamnă şi mai multe afaceri!

Există foarte mulți oameni în poziții importante care adoptă o atitudine atât de impozantă încât îi intimidează pe ceilalți. Prin luxul din birourile lor şi prin multele secretare şi numeroşii funcționari pe care şi-i angajează, ei creează o fațadă care se

dovedeşte extrem de impresionantă pentru oamenii de rând. Nu trebuie să uiți însă că aceşti directori executivi sunt oameni la fel ca şi noi, cu aceleaşi temeri, slăbiciuni şi defecte ca şi oamenii obişnuiți. De multe ori, atunci când ajung acasă se dovedesc docili ca nişte miei. De aceea, dacă ți-i vei imagina aşa cum sunt în realitate, şi nu aşa cum pretind ei că sunt, aura de teamă pe care o răspândesc în jurul lor va dispărea imediat. Oamenii cu adevărat măreți sunt de regulă uşor de abordat şi rareori se feresc de semenii lor. Dacă eşti agent de vânzări, aceasta este cea mai bună abordare atunci când ai de-a face cu oameni care îşi creează o fațadă a aşa-zisei lor superiorități.

Un avocat mi-a povestit odată o istorie care ilustrează perfect ce vreau să spun.

– Am avut cândva un proces în care trebuia să pledez împotriva unui avocat de mare succes, de care toți tinerii se temeau. La început mi-a fost frică, dar apoi am închis ochii şi mi-am spus: „Sunt la fel de bun ca şi el; de fapt, sunt chiar mai bun decât el. Îl pot învinge şi o voi face." Am repetat astfel de cuvinte încurajatoare timp de câteva secunde, iar când mi-am deschis ochii aş fi putut învinge doi ca acel avocat. Chiar şi la ora actuală continui să practic acest mic ritual ori de câte ori am de-a face cu un caz greu sau atunci când juriul nu mi se pare favorabil. Poate că este un simplu noroc, sau o iluzie, dar funcționează de fiecare dată.

Mulți oameni care par foarte duri au sufletul blând sau fragil. De aceea, dacă reuşeşti să treci de prima impresie şi să îți învingi teama inerentă, îi poți aborda cu uşurință şi poți obține orice îți doreşti de la ei. Cu prima ocazie în care ai de-a face cu un astfel de om, respiră profund şi convinge-te singur că poți face orice doreşti cu el.

În timpul marii recesiuni din anii 30, un grup de executivi din care făceau parte directorii unei companii de măcelărie ce îşi desfăcea produsele într-un mare lanț de supermarketuri, au venit la mine din proprie inițiativă şi mi-au cerut să le ofer consultanță. După un curs de şase săptămâni, managerii s-au decis să pună în

aplicare cele învățate. Am convenit cu ei ca fiecare magazin să pună în aplicare principiile învățate timp de o zi pe săptămână, pentru a spori vânzările anumitor produse. După dezbateri aprinse, printre articolele selectate pentru test s-au numărat anumite brânzeturi, o ruladă din carne, somonul şi dovlecii (unul din directorii lanțului de magazine mi-a spus că avea o ofertă bună de dovleci de la un fermier din zonă). Cu o zi înaintea celei alese, managerii trebuiau să îşi instruiască vânzătorii să creeze o imagine mentală cât mai clară a clienților care vor intra în magazin şi vor cumpăra produsul ales. Desigur, articolele respective au fost prezentate într-o manieră cât mai atrăgătoare, iar vânzătorilor li s-a spus să se gândească la faptul că vor vinde produsele respective ori de câte ori în magazin va intra un client. Rezultatele au fost copleşitoare. În ziua aleasă pentru vânzarea brânzeturilor magazinul a vândut într-o singură zi mai multe produse decât în ultimele şase luni! În cea aleasă pentru vânzarea ruladelor din carne (o zi de sâmbătă) şi-a vândut întregul stoc până la amiază. Vineri, în ziua aleasă pentru vânzarea somonilor proaspeți, magazinul a vândut o cantitate mai mare de peşte decât toate celelalte magazine ale grupului la un loc. În sfârşit, în ziua selectată pentru vânzarea dovlecilor cei de la magazin au trebuit să sune de două ori la fermier pentru a cere suplimentarea stocului de marfă.

La ora actuală, toți cei care au participat atunci la cursul meu, cu o singură excepție (un om care a murit în timpul războiului) au afaceri personale sau se află în slujbe mult mai bune. Unul dintre ei are trei magazine personale, iar un altul este managerul unui mare lanț comercial într-un stat învecinat.

Acest lucru îmi aminteşte de o conversație recentă pe care am avut-o cu directorul unei mari agenții de publicitate de pe Coasta Pacificului, care a gestionat timp de mai mulți ani o campanie de promovare a unei mărci binecunoscute de cafea şi care şi-a vândut recent afacerea.

– Dacă a existat vreodată cineva care să folosească cu un succes deplin această tehnică mentală, mi-a spus el, acesta a fost

bătrânul… Când era copil, acesta s-a angajat într-o companie ce comercializa cafea şi a învăţat totul despre prăjirea şi despre combinarea acesteia. A ajuns în scurt timp la concluzia că s-ar descurca mai bine dacă ar avea propria sa afacere, fiind sincer convins că putea prepara cele mai bune amestecuri de cafea. De altfel, până când s-a pensionat, multe decenii mai târziu, a continuat să creadă că amestecurile sale de cafea erau cele mai bune de pe piaţă. Această convingere fermă l-a transformat într-un milionar.

I-am dat odată unui tipograf un mic manuscris pe care doream să îl public sub formă de pliant şi în care vorbeam despre subiectul pe care îl abordăm în această carte. A doua zi dimineaţa acesta a dat buzna în biroul meu, abia trăgându-şi respiraţia şi într-o stare de agitaţie maximă. L-am întrebat imediat ce a păţit. Iată ce mi-a răspuns:

– Tocmai am trăit o experienţă dintre cele mai stranii. Aseară am luat manuscrisul dumneavoastră acasă şi l-am citit, după care mi-am spus: „Dacă povestea asta chiar funcţionează, aşa cum susţine autorul ei, atunci îmi propun ca mâine dimineaţă să găsesc un loc de parcare chiar lângă biroul lui când voi merge la el.” Am uitat apoi instantaneu de acest gând şi nu mi-am mai adus aminte de el decât acum câteva minute, când mă apropiam de biroul dumneavoastră. Imediat după ce am dat colţul am constatat că întreaga stradă Sixth Avenue era ocupată până la refuz cu maşini parcate, aşa că am fost convins că gândul meu nu a avut niciun efect. Tocmai când încetineam însă în faţa unei treceri de pietoni, o maşină parcată chiar în faţa acestei clădiri a demarat şi mi-a eliberat locul de parcare. Încă mă mai trec fiori când îmi aduc aminte. Poate că este doar o simplă coincidenţă.

– Poate, i-am răspuns eu, dar ce-ar fi să mai încerci şi altă dată experimentul?

L-a încercat şi a obţinut rezultate similare timp de mai mulţi ani de zile. Le poţi spune coincidenţe dacă doreşti, dar tipograful nostru a renunţat să le mai spună astfel, mai ales după ce a reuşit să

îşi tripleze afacerea aplicând aceste principii, şi asta într-o perioadă în care majoritatea tipografiilor aveau mari dificultăți în a primi comenzi.

Am povestit de mai multe ori această istorie şi cu această ocazie am aflat că există multe persoane care reuşesc să găsească locuri bune de parcare aplicând aceeaşi metodă. Spre exemplu, o femeie (adeptă a Bisericii Unității) mi-a relatat că ea şi sora ei nu plecau niciodată în oraş fără să afirme înainte că vor găsi un loc de parcare în apropierea locului pe care doreau să îl viziteze, iar până în prezent nu li s-a întâmplat niciodată să nu găsească un astfel de loc.

O altă femeie, dieteticiană şi instructoare într-un mare spital, mi-a povestit:

– De multe ori mă simt de-a dreptul înspăimântată de felul în care operează această putere, sau ce-o fi. Spre exemplu, în fiecare dimineață când plec spre serviciu toate luminile semafoarelor se fac verzi, astfel încât pot merge în linie continuă, fără să opresc. Nu-mi amintesc măcar o singură dată în care să fi prins culoarea roşie a vreunui semafor. Între timp m-am obişnuit, părându-mi-se oarecum normal!

Acum câteva luni, o altă femeie a fost arestată pentru nerespectarea culorii semaforului, dar ziarele au relatat că ea l-a convins pe judecător că atunci când a trecut semaforul avea culoarea verde. Era o femeie foarte maternă şi a reuşit să îl convingă pe judecător când i-a spus: „Onorată instanță. Nu avea cum să nu fie verde, căci întotdeauna când mă apropii de acea intersecție îmi spun: ‚Semaforule, fă-te verde! Semaforule, fă-te verde!'"

Polițiştii au afirmat însă că semafoarele nu funcționau atunci, afişând exclusiv culoarea roşu intermitent. Judecătorul a preferat să o creadă însă pe femeia cu un aer atât de matern care i-a povestit de convingerea ei că semaforul îşi schimba culoarea ori de câte ori dorea ea!

O altă femeie mi-a povestit că a călătorit cu maşina de la Washington D.C. într-un oraş de pe coasta de vest a Pacificului pentru a se întâlni cu soțul ei, care se mutase cu serviciul în acea localitate.

– La început mi-a fost frică, mi-a spus ea. Nu mai călătorisem niciodată singură pe o distanță atât de lungă. Într-o zi, mi-am amintit însă de bunica mea, care a fost una din pionierele zonei Pacific Northwest şi care a realizat foarte multe lucruri de una singură. Teama mea s-a evaporat ca prin farmec. Când i-am spus însă că plec la drum lung fără să-mi iau cauciucuri de rezervă, mecanicul meu auto mi-a spus că puteam face oricând pană, întrucât vechile mele cauciucuri pot exploda oricând. Dacă nu aş fi fost atât de hotărâtă să plec la drum fără nicio întârziere, probabil că l-aş fi ascultat. M-am gândit atunci că roțile mele vor rezista până când voi ajunge la destinație, şi chiar aşa a fost. Deşi la ora actuală nu mai folosesc foarte mult maşina, continui să păstrez cauciucurile originale cu care am cumpărat-o. Acestea sunt destul de uzate, dar nu au făcut niciodată pană!

Un alt caz care ilustrează ce vreau să spun se referă la o companie de rafinare a petrolului, ai cărei acționari au investit peste un milion de dolari. În perioada de început, compania s-a confruntat cu mari dificultăți financiare, datorate unor procese juridice şi unor probleme de marketing, astfel încât a trebuit să îşi reorganizeze întreaga structură financiară, inclusiv să mărească aportul de capital şi să refuze orice dividende pe o anumită perioadă de timp. Acționarilor li s-a cerut să îşi creeze o imagine mentală a petrolului transformându-se în dolari şi revărsându-se din abundență. Întâmplarea făcea ca respectiva companie să opereze într-un domeniu dominat de alte companii de mare anvergură. Cu toate acestea, ea nu numai că a reuşit să supraviețuiască pe piață şi să obțină profit, dar când a fost vândută mai târziu, acționarii şi-au primit înapoi toți banii investiți, cu o dobândă foarte mare.

Binecunoscutul manager sportiv Jimmy Gribbo a transformat mulți boxeri amatori în campioni după ce le-a cerut să se vizualizeze în această postură.

Autorul este conştient că nu toți cititorii săi vor crede în aceste istorii (îndeosebi cei care nu cunosc nimic despre ştiința minții), dar persoanele care le-au relatat sunt în totalitate de încredere. De altfel, autorul nu se îndoieşte că mulți dintre cititorii săi ar putea povesti istorii mult mai stranii decât cele relatate aici.

Binecunoscutul investigator şi scriitor englez G.N.M. Tyrrell afirmă că atunci când ne stabilim intenția de a face un anumit lucru, noi inițiem într-o manieră subconştientă un întreg lanț de evenimente care ne pot conduce la lucrul dorit. Următoarea afirmație îi este atribuită doctorului Shailer Matthews de la Universitatea din Chicago: „Noi influențăm realitatea prin dorințele noastre foarte intense. Există dovezi psihologice care confirmă efectele pe care le au asupra noastră propriile noastre dorințe."

Iată două noi exemple care ilustrează acest lucru:

Directoarei unui mare anticariat, o autoritate recunoscută în domeniul antichităților al cărei sfat era foarte solicitat, îndeosebi de către femei, îi displăceau activitățile sociale, dar era tot timpul bătută la cap de o altă femeie să vină cu ea la diferite prânzuri şi ceaiuri. De fapt, a doua femeie nu îşi dorea decât să fie văzută în compania primeia, care era, aşa cum spuneam, o personalitate. Directoarea anticariatului a refuzat-o în mod repetat pe persoana insistentă, până într-o zi, când a acceptat să participe la un eveniment ce urma să aibă loc într-un club de femei în care urma să țină un discurs un conferențiar binecunoscut.

– M-a prins pe picior greşit, mi-a povestit ea mai târziu. De altfel, de îndată ce am acceptat am şi început să regret că i-am făcut acea promisiune. Detest chestiile acestea lacrimogene şi eram convinsă că exact aşa se va dovedi şi acest eveniment. În acea noapte am avut chiar transpirații reci gândindu-mă la ce am făcut şi cum aş putea să ies din toată povestea asta fără să o ofensez pe

femeia care m-a invitat, care era o clientă fidelă a magazinului meu şi care, ştiam foarte bine, ar fi spus foarte multe răutăţi despre mine dacă nu m-aş fi dus cu ea.

M-am tot gândit, inventând felurite pretexte, dar niciunul nu mi s-a părut suficient de plauzibil. Aproape că îmi ieşisem din minţi. Nu aveam absolut nimic în comun cu acea femeie, ba, ca să fiu sinceră, mă plictisea de moarte. Cu cât ziua evenimentului se apropia, cu atât mai hotărâtă eram să o sun şi să îi spun că a intervenit o schimbare importantă de planuri care îmi făcea imposibilă participarea la seminarul ei. Când să pun mâna pe telefon, a intrat chiar ea în magazin.

M-a informat cerându-şi mii de scuze că seminarul de la clubul de femei fusese anulat. Am oftat imediat, profund uşurată. Personal, cred cu toată convingerea în ştiinţa minţii. De aceea, înclin să cred că gândurile mele au influenţat într-un fel sau altul ceea ce s-a întâmplat atunci. Ştiu că mulţi oameni ar spune că a fost o simplă coincidenţă. Nu au decât. Eu una ştiu că se pot întâmpla lucruri chiar mai stranii decât cel care mi s-a întâmplat mie, şi nu toate sunt coincidenţe.

Al doilea exemplu se referă la managerul unei companii care producea un remediu împotriva alergiilor. Acesta sosise de curând în oraş şi îşi găsise un apartament în apropierea locului său de muncă, dar nu avea încă telefon. Era perioada de după război, iar compania de telefoane avea o listă nesfârşită de aşteptare, refuzând să instaleze noi linii de telefon cu excepţia priorităţilor absolute, cum ar fi cabinetele medicilor, poliţia, pompierii şi alte companii care activau în domeniul urgenţelor publice.

Bărbatul a încercat fără niciun succes să obţină o linie telefonică timp de două luni, bătând la diferite uşi. Printr-un prieten comun a aflat că îl cunoşteam pe managerul companiei de telefoane şi mi-a făcut o vizită. I-am spus imediat că nu puteam interveni pe lângă acesta să îi instaleze o linie telefonică înaintea altor câteva mii de persoane. Pe de altă parte, i-am spus că dacă putea stabili în vreun fel că reprezenta o prioritate, linia telefonică îi va fi instalată foarte uşor.

L-am întrebat cu cine a vorbit şi mi-a dat o întreagă listă de persoane care ocupau diferite poziții în cadrul companiei de telefoane, mai importante sau mai puțin importante. Mi-a explicat apoi că era imperativ să aibă un telefon în casă, întrucât era singura persoană din compania sa care putea face afaceri în numele acesteia în afara orelor de lucru.

– Dai multe telefoane interurbane? l-am întrebat. Şi la ce sumă se ridică lunar factura telefonică a companiei tale?

Mi-a răspuns spunându-mi o sumă neobişnuit de mare pentru factura lunară.

– În acest caz, ia cu tine facturile pe ultimele luni şi du-te la prima persoană cu care ai luat contact. Priveşte-o în ochi şi spune-i că trebuie să îți fie instalată o linie telefonică fără nicio întârziere. Nu face însă acest lucru până când nu te convingi mai întâi de toate pe tine însuți că vei putea convinge pe altcineva. În caz contrar, nu vei avea niciun succes. Trebuie să crezi din toată inima că îți va fi instalată linia telefonică.

– Bine, am să încerc, mi-a răspuns el. Nu, chiar am s-o fac, s-a corectat imediat. Am să obțin această linie telefonică.

S-a întors la mine câteva zile mai târziu.

– A funcționat, mi-a spus el. Am simțit nevoia să îți spun acest lucru, întrucât mi se pare de necrezut ce înlănțuire de circumstanțe poate crea un simplu gând pozitiv. Aşa cum m-ai învățat, m-am dus la prima persoană din cadrul companiei de telefoane cu care am intrat în contact, iar aceasta şi-a exprimat uimirea că m-am întors la ea. De data aceasta i-am explicat în detaliu de ce era atât de imperativ să am o linie telefonică personală, după care i-am arătat facturile telefonice, aşa cum mi-ai sugerat. În doar câteva minute am convins-o. Tocmai era pe punctul de a-şi suna şeful pentru a-mi pleda cazul, când acesta a sunat-o pe ea pentru o altă problemă. A profitat pe loc pentru a-i spune şefului său povestea mea, iar acesta a acceptat imediat că puteam fi considerat o prioritate. De aceea, mi-a sugerat să mă duc la domnul…, care era responsabil cu instalarea de urgență a liniilor telefonice pentru cazurile prioritare.

Până atunci nu auzisem niciodată de acel om, şi nici nu ştiusem că există o politică a priorităților. M-am dus imediat la acea persoană şi i-am explicat problema mea, vorbindu-i pe larg despre compania noastră şi despre produsul pe care îl manufactura. Aproape că am leşinat când mi-a spus că avea o alergie severă şi că până atunci a încercat diferite remedii împotriva ei, fără niciun succes însă. În continuare, lucrurile s-au derulat de la sine. Încă mă mai trec fiorii când îmi amintesc ce s-a întâmplat. Cum a fost posibil ca şeful să îşi sune subalternul exact atunci când acesta vorbea cu mine, iar apoi să mă trimită la o persoană care avea ultimul cuvânt în problema priorităților, care suferea de o alergie acută, pe care eu o puteam vindeca?! Dacă mai cunoşti pe cineva care ia în râs teoria ta, trimite-l la mine!

Ştim cu toții că gândurile noastre ne influențează postura, expresia facială, conversația etc., căci expresiile noastre exterioare sunt consecința gândurilor noastre lăuntrice. Există multe cazuri de femei care au reuşit să îşi îmbunătățească înfățişarea exterioară prin gândurile lor asociate cu frumusețea, prin savurarea lucrurilor frumoase, prin adăugarea unor elemente frumoase mediului lor, prin cultivarea unei anumite posturi şi spunându-şi în mod repetat că vor arăta din ce în ce mai bine. Există multe filme în care o fată comună şi prost îmbrăcată este transformată într-o femeie extrem de atrăgătoare prin simpla schimbare a stilului vestimentar şi a coafurii. Şi tu poți face acelaşi lucru. Dacă doreşti să accelerezi acest proces, creează-ți o imagine mentală a noii tale înfățişări ameliorate şi susține-o fără să oboseşti vreodată.

Mulți oameni se tem să meargă la dentist. Această teamă nu este legată atât de mult de ceea ce li se va întâmpla acolo, cât de ceea ce cred ei că li se va întâmpla. Avem din nou de-a face cu un caz clasic de creare a condițiilor exterioare prin puterea gândurilor noastre. În numărul din 7 iulie 1940, revista *American Weekly* relatează cazul unui dentist din Pittsburg specializat în copii. Acesta a creat o cameră de joacă pentru copii chiar lângă cabinetul său şi a umplut-o cu jucării, cutii cu nisip, blocuri de desenat etc.

Ideea era să ocupe mintea copiilor, astfel încât aceştia să nu se gândească la ceea ce va urma. De îndată ce un copil urca pe scaunul său, dentistul îl încuraja să vorbească despre orice altceva numai despre dinți nu. Mai mult decât atât, a instalat chiar un buton lângă scaun de la care aparatele sale de găurit puteau fi oprite sau pornite chiar de către copii, dacă aceştia simțeau cea mai mică durere. Inutil să mai spun că succesul de care se bucura dentistul era enorm…

În mod similar, un frizer care şi-a atras o clientelă uriaşă formată tot din copii avea standuri întregi cu cărți pentru copii, bogat ilustrate, pe care micii săi clienți erau liberi să le răsfoiască de îndată ce se urcau pe scaunul din fața oglinzii. În acest fel, mintea lor era ocupată cu pozele din cărți, nemaigândindu-se la faptul că li se tăia părul. „Nu merge chiar întotdeauna, a povestit frizerul, mai ales în cazul copiilor care nu sunt obişnuiți să se uite la poze. În această situație, sunt nevoit să le dau jucării mecanice, îndeosebi din gama celor care scot felurite zgomote când le strângi. Ideea este să îi fac pe copii să uite că le tai părul. Dacă reuşesc acest lucru, nu mai am niciun fel de probleme."

Imaginația sau arta de a crea imagini mentale poate conduce uneori la rezultate de-a dreptul stranii. Teama este de regulă un factor imaginar, după cum ştiu foarte bine milioane de oameni care au trecut prin război. Multora dintre ei li s-a întâmplat să primească o telegramă sau un telefon interurban şi să se teamă că vor primi veşti rele, caz în care simțeau inevitabil un nod în stomac. Emoțiile negative produc astfel de efecte fizice neplăcute, care nu dispar decât dacă vestea primită se dovedeşte a fi una pozitivă.

Există o poveste cu tâlc care circulă şi care este povestită de mulți oameni. Se spune că doi bărbați au primit ultima cameră liberă într-un hotel. De fapt, era o debara, dar în momentele foarte aglomerate camera era folosită ca dormitor. În timpul nopții, unul din cei doi bărbați s-a plâns că nu are aer. De aceea, el a bâjbâit prin întuneric în căutarea ferestrei. A dat într-adevăr peste un panou de sticlă, dar nu a reuşit să îl deschidă. De aceea, a luat un pantof şi a

spart panoul. În continuare, el a dormit confortabil până dimineața. Aerul i se părea mult mai proaspăt. A doua zi, cei doi au descoperit că sticla spartă nu era fereastra, ci uşa care dădea la baie!

O poveste oarecum similară a fost relatată în timpul războiului de Margaretta West în revista *This Week Magazine.* Autoarea povesteşte că s-a întors în țară din Pacificul de Sud pe o navă de război, fiind nevoită să călătorească într-o cabină cu alte 17 femei. Din cauza regulii stingerii, hubloul era ermetic închis, iar femeile se sufocau literalmente. Dat fiind că nava nu pornea la drum decât dimineața, li s-a acordat permisiunea să deschidă hubloul după ce toată lumea se afla în pat. Doamna West povesteşte că a deschis hubloul, după care toată lumea a respirat uşurată, iar femeile au adormit. Dimineața, ele au constatat că doamna West nu reuşise să deschidă decât fereastra interioară a hubloului, cea exterioară rămânând închisă şi nepermițând aerului proaspăt să intre în cabină.

În anii războiului, când alimentele erau raționalizate, mii de oameni au consumat margarină în casele prietenilor lor, crezând că aceasta era unt. În zilele prohibiției era o practică comună să umpli sticlele de whisky cu rachiu contrafăcut de porumb şi puțini oameni puteau face diferența între acesta şi whisky-ul original.

Ştiința a dovedit de nenumărate ori efectele imaginației. Spre exemplu, s-au făcut experimente în care pacienților li s-au lipit timbre pe corp, dar li s-a spus că acestea erau cataplasme de muştar. Sub timbre au apărut mici băşicuțe, la fel ca în cazul cataplasmelor adevărate. În alte experimente s-a creat o asociere între sunetul unui clopoțel şi hrănirea unor câini. Oamenii de ştiință au constatat că era suficient ca animalele să audă clinchetul clopoțelului pentru ca stomacul lor să înceapă să secrete sucurile digestive. În mod similar, dacă stai la masă într-un restaurant şi vezi un fel apetisant adus vecinilor tăi, imediat simți că îți plouă în gură.

Decojirea cepei îi face pe mulți oameni să lăcrimeze. Din cauza acestui reflex, de multe ori este suficient să priveşti cum o altă persoană decojeşte o ceapă, chiar la câțiva metri de tine, pentru

a lăcrima. În mod similar, există oameni care refuză să mănânce alimente care nu sunt foarte proaspete, pretinzând că acestea îi fac să se simtă rău. În mod evident, ei au consumat cândva astfel de alimente şi s-au simțit rău, iar această imagine mentală nu i-a mai părăsit niciodată. Alții afirmă că trebuie neapărat să bea apă minerală după o masă ca să o poată digera. Autoritățile medicale afirmă că nu există nicio legătură între apa minerală şi digestie, această conexiune fiind făcută exclusiv de imaginația acestor oameni.

Autorul cărții de față a traversat de mai multe ori Oceanul Atlantic şi Oceanul Pacific, dar nu a avut niciodată rău de mare, nici chiar în timpul furtunilor, când marea era foarte agitată şi tangajul foarte puternic. Singura dată când i s-a făcut rău s-a petrecut când a încercat să ajute un alt pasager, care suferea foarte tare. El a învățat astfel de timpuriu să se uite în altă direcție atunci când alți oameni vomează, dându-şi seama că această imagine este extrem de sugestivă. Adeseori, este suficient să te uiți la un alt om căruia îi este rău pentru a ți se face rău la rândul tău. Tot datorită imaginației, un şoc subit poate determina uneori scăderea accentuată a temperaturii corporale, îți poate provoca fiori pe şira spinării şi chiar o transpirație rece. De pildă, şocul emoțional pe care îl simți atunci când medicul îți spune că suferi de o boală gravă poate avea un efect mai devastator decât boala.

Încearcă să fluieri atunci când un prieten suge o coajă de lămâie lângă tine. Vei constata că nu poți, întrucât imaginea la care asişti îți strepezeşte dinții.

De multe ori, atunci când țin seminare şi doresc să demonstrez puterea imaginației, iau două sticluțe ce conțin lichide colorate diferit. Le spun ascultătorilor mei că una dintre ele conține un parfum de liliac, iar cealaltă un parfum de trandafiri, şi le explic că scopul experimentului este de a stabili diferența între capacitatea de percepție a diferiților participanți. Mă întorc apoi cu spatele şi golesc una din sticluțe, cerându-le participanților să identifice mirosul. Unii dintre aceştia afirmă că au simțit un miros de liliac,

în timp ce ceilalți susțin că au simțit un miros de trandafiri. În final, le spun ambelor tabere că s-au înşelat şi că sticluțele nu conțineau decât apă colorată.

În nuvela sa intitulată *Despre tutun,* Mark Twain afirmă că mulți oameni susțin că pot face deosebirea între un trabuc bun şi unul prost, dar în realitate nu pot. Ei se iau după brand, nu după aroma reală a tutunului. Twain, care avea reputația de a fuma cele mai proaste trabucuri, povesteşte cum a împrumutat de la un prieten bogat mai multe trabucuri de 40 de cenți bucata. Toate aveau etichete frumoase, roşu cu auriu, care semnificau că aveau o calitate superioară. Twain a scos etichetele şi a aşezat trabucurile simple în cutia sa, după care şi-a servit prietenii la un dineu. După două sau trei fumuri, cu toții s-au înecat, fiind convinşi că fumau trabucuri de calitate inferioară. Fără doar şi poate, există o diferență între mărcile noastre naționale de trabucuri şi de țigări, dar imaginația joacă un rol semnificativ în stabilirea acesteia.

Inventatorii, artiştii, oamenii de ştiință, arhitecții şi marii oameni de afaceri se folosesc în mare măsură de imaginația lor. De aceea, ne putem da seama cu uşurință de importanța acestei funcții a minții. Shakespeare a spus: „Chiar dacă nu dispui de o anumită virtute, pretinde că dispui de ea." Să vedem care sunt implicațiile acestui mare adevăr. Atunci când pretinzi că dispui de o anumită virtute, tu ți-o asumi prin intermediul imaginației tale. Pentru a deveni persoana care doreşti să fii, tu îți creezi o imagine mentală a noului tău sine, iar dacă eşti capabil să o susții cu fermitate în mintea ta, mai devreme sau mai târziu vei deveni cu adevărat această persoană. La fel se petrec lucrurile şi cu îndeplinirea dorințelor.

Trebuie să facem însă o distincție între reveria diurnă şi adevărata capacitate de creare a imaginilor mentale. Mulți oameni visează cu ochii deschişi că vreun duh necunoscut le dăruieşte 100.000 de dolari sau le redecorează casa. De-a lungul vieții sale, autorul nu a întâlnit însă niciodată astfel de cazuri. Reveria diurnă sau simpla visare cu ochii deschişi nu are puterea de a declanşa

forțele latente existente în subconștient. Pentru a-ți folosi corect imaginația, trebuie să te vizualizezi făcând ceva pentru a obține cei 100.000 de dolari sau pentru a-ți redecora casa. Numai acest gen de vizualizare tinde să se adeverească şi să se transforme în realitate. Gândeşte-te la o lupă. Dacă este focalizată corect, aceasta poate concentra razele soarelui şi poate arde o gaură în obiectul asupra căruia direcționează aceste raze. Ea trebuie însă ținută ferm deasupra obiectului pentru ca puterea căldurii să se acumuleze. Exact la fel se petrec lucrurile şi cu imaginile mentale pe care le creăm.

Dr. Emile Coué, micuțul farmacist francez care a descris atât de elocvent puterea sugestiei, a declarat că puterea imaginației este mult mai mare decât cea a voinței conştiente. Atunci când cele două forțe se află în conflict, cea care prevalează este întotdeauna imaginația. Să spunem că eşti un fumător pasionat de trabucuri bune şi te decizi să renunți la acest obicei. Îți scrâşneşti dinții şi declari solemn că îți vei folosi puterea voinței pentru a te lăsa de fumat. Instantaneu, în minte îți vine gândul unui trabuc fin, a aromei sale inegalabile şi a efectului său relaxant. Imaginația ta este descătuşată pe loc, iar hotărârea ta de a te lăsa de fumat dispare pe apa sâmbetei. La fel se petrec lucrurile şi cu cei care se decid să se lase de băut sau să renunțe la alte obiceiuri proaste.

Charles Fourrier, un filozof francez care a trăit acum mai bine de un secol, a declarat că viitorul lumii va fi planificat de creierul uman, fiind modelat, controlat şi direcționat de dorințele şi de pasiunile oamenilor. Profeția lui tinde să se adeverească, deşi oamenii nu au ajuns încă să controleze şi să modeleze realitatea în funcție de dorințele lor.

Ajungem astfel la subiectul dorinței. Puțini oameni au dorințe cu adevărat mărețe. Marea majoritate se mulțumesc să umple micile nişe ce li se oferă. Ei îşi acceptă poziția în viață, considerând că aceasta le este oferită de destinul lor implacabil, şi rareori fac vreun efort mental sau fizic de a-şi depăşi respectiva condiție. Ei nu îşi ridică niciodată privirea din pământ şi nu realizează că este la fel de uşor să împuşti o pasăre pe cer cum este

să împuşti un animal la sol. Mulţi dintre ei visează cu ochii deschişi la o viaţă mai bună, dar această reverie nu produce efecte, întrucât nu dispune de nicio putere.

Dacă întâlneşti însă un om care ştie ce vrea de la viaţă, îţi dai imediat seama că dinamismul şi succesul său au la bază puterea dorinţelor sale. Calea pe care o au de parcurs li se pare uşoară acestor oameni, şi din multe puncte de vedere chiar este, întrucât ei îşi folosesc puterea minţii lor subconştiente, care magnetizează, atrage, coordonează şi transmite minţii lor conştiente viziunea electrizantă a obiectului dorinţei lor.

De aceea, nu trebuie să uităm nicio clipă că noi atragem exact realitatea la care ne gândim în mod constant şi asupra căreia ne focalizăm imaginaţia. Acestea nu sunt simple cuvinte, ci un adevăr care poate fi demonstrat de orice om. Nu se ştie dacă rezultatele sunt obţinute pe cale electrică sau magnetică, dar atracţia generată de gânduri este un fenomen care poate fi constatat cu uşurinţă în viaţa de zi cu zi. De altfel, la fel se petrec lucrurile şi cu câmpul electric propriu-zis. Nimeni nu ştie ce este electricitatea, dar o putem produce şi ne putem folosi de ea prin aparatele noastre electrice. Este suficient să aprindem un bec pentru a vedea efectele directe ale electricităţii.

Ce-i drept, omul obişnuit are dificultăţi în a-şi menţine un gând stabil o perioadă mai lungă de timp, ca să nu mai vorbim de susţinerea unei imagini mentale. Şi acest lucru este uşor de dovedit în practică. Dacă vei încerca, vei constata că gândurile, ideile şi fanteziile tale mentale se transformă foarte rapid unele în altele. Tot ceea ce citeşti, ce auzi şi ce vezi îţi distrage atenţia, iar aspectul coordonator al acestei forţe creatoare se vede nevoit să adune laolaltă toate aceste elemente disparate, din care rezultă o imagine de ansamblu confuză, fapt care îi îngreunează foarte mult manifestarea practică a dorinţelor tale.

Acest lucru ne-a determinat să creăm un sistem prin care orice om să îşi poată focaliza gândurile astfel încât acestea să poată pătrunde până în profunzimile ultime ale subconştientului său.

Autorul a avut ocazia să discute personal cu liderii multor mari companii industriale, cu numeroşi oameni de afaceri, cu mari bancheri şi cu alți oameni de succes. În acest fel, subconştientul lui a absorbit numeroase fotografii, imagini, sloganuri, statuete şi ale astfel de elemente pe care le-a văzut în birourile acestora, cu mult timp înainte de a-şi forma el însuşi o părere suficient de clară asupra acestei ştiințe a convingerilor. Spre exemplu, unul din managerii unei mari companii are în biroul său fotografiile celor mai mari oameni de afaceri in industria respectivă. Un altul are fotografii ale marilor finanțişti din istorie. Am văzut în anumite birouri busturi ale lui Napoleon şi chiar statui ale lui Buddha. Pe pereții anumitor birouri am văzut sloganuri de genul: „Noi realizăm imposibilul, oriunde şi oricând”, „Dacă ceva poate fi făcut, noi îl vom face”, „Acționează acum” sau „Acționează singur; nu aştepta să fii mânat de la spate”. Se spune că F.W. Woolworth, omul care a fost numit Napoleon al afacerilor, şi-a decorat biroul astfel încât acesta să fie o replică identică a biroului lui Napoleon. Sunt convins că mulți cititori au văzut sau au auzit de astfel de decoruri. Mă întreb însă câți dintre ei şi-au pus întrebarea la ce servesc ele…

Răspunsul nu poate fi decât unul singur: toate aceste indicii au rolul de aducere aminte. Privindu-le, ocupantul biroului respectiv îşi aminteşte că şi el poate avea acelaşi succes ca şi înaintaşii săi. Ori de câte ori se uită în jurul său, el vede pe perete un slogan sau un moto care îi reaminteşte de scopul pe care şi l-a propus. Dacă are pe birou bustul lui Napoleon, el simte tot timpul ochii marelui erou ațintiți asupra sa, iar dacă are o statuie a lui Buddha, simte atingerea spirituală a acestuia. Cu alte cuvinte, marii manageri se folosesc de astfel de elemente pentru a-şi activa imaginația, lăsându-se inspirați de ele şi punând astfel în mişcare forțele latente ale subconştientului lor. Am văzut în multe birouri de medici (inclusiv în birourile unor medici care resping ideea marii puteri a sugestiei) fotografiile unor mari înaintaşi din domeniul medicinii sau ale unor mari profesori din şcolile medicale. Nu de

puține ori m-am întrebat dacă medicii înşişi îşi dau seama de puterea pe care o au asupra lor aceste portrete.

Dacă vom înțelege că mintea subconştientă pune întotdeauna în aplicare sugestiile cele mai puternice care au fost imprimate în ea, vom realiza cât de importantă este puterea de concentrare şi repetarea constantă a sugestiilor pe care dorim să i le inducem subconştientului nostru.

La fel ca atâția alți oameni mari, Thomas A. Edison cunoştea în mod evident valoarea sugestiei repetate şi se folosea frecvent de aceasta. După moartea sa, biroul său a fost sigilat şi nu a mai fost deschis decât pe data de 8 februarie 1947, cu ocazia ceremoniilor organizate la centenarul naşterii marelui inventator. Printre articolele găsite în biroul lui Edison se afla şi o foaie de hârtie pe care scria: „Chiar dacă eşti înghițit de o balenă, aminteşte-ți de Iona, care a reuşit să iasă din pântecul balenei.” Probabil că inventatorul s-a gândit mult la această frază; în caz contrar, nu ar fi păstrat-o în biroul său.

M-am gândit adeseori la chestiunea dorinței şi a sugestiei comparând-o cu plantarea unor semințe. Dacă solul este pregătit, iar în el sunt introduse minusculele semințe, nu trece prea mult până când acestea fac rădăcini şi dau naştere unor lăstari. Din momentul în care lăstarii ies la suprafață în căutarea luminii, căldurii şi umezelii, obstacolele nu mai înseamnă nimic pentru ei. Ei împing pietricelele şi bucățile de lemn din calea lor, iar dacă nu reuşesc, cresc în jurul acestora. Altfel spus, lăstarii sunt hotărâți să iasă la suprafață cu orice preț. În final, ei înfloresc şi dau fructe, iar acest proces este inevitabil, dacă nu este întrerupt de o forță mai mare decât a lor. Chiar dacă nu cunoaştem toate secretele naturii, orice om ştie că sământa îngropată multă vreme în întuneric creşte şi se extinde până când se transformă într-o floare de o mare frumusețe şi dă naştere unor fructe savuroase. În acest scop, este suficient să o cultivi, să o îngrijeşti, oferindu-i apa şi accesul la soare de care are nevoie, iar ea va creşte singură şi va da rod bogat. Reține însă: o sământă nu va da alte roade decât cele pe care le poate produce planta respectivă (simplă sau altoită).

La fel se petrec lucrurile şi cu sugestiile implementate în mintea subconştientă. Rezultatul acestora va fi pur sau complex, în funcție de sământa originală şi de atenția pe care i-ai oferit-o. Cu alte cuvinte, dacă vei planta anumite semințe (idei pure) şi dacă le vei hrăni cu gânduri pozitive puternice direcționate către acelaşi scop, acestea vor creşte şi se vor transforma într-o forță puternică, ce va depăşi toate obstacolele care îi vor ieşi în cale. Noua „plantă" îşi va împinge în jos rădăcinile, în căutare de hrană, şi îşi va diversifica frunzişul pentru a capta mai multă lumină solară.

La baza oricărei forme de progres la care am asistat în această lume a stat dorința. Fără ea, umanitatea nu ar fi ieşit niciodată din epoca primitivă. Tot ce există în lumea modernă este rezultatul dorinței. Într-adevăr, dorința este însăşi forța ce motivează viața. Ea poate fi regăsită pretutindeni în jur: în lumea animalelor, în cea a plantelor, dar mai presus de toate în cea a oamenilor. Foamea generează dorința de a face rost de mâncare. Sărăcia generează dorința de bogăție. Frigul generează dorința de căldură, iar neplăcerile vieții generează dorința de confort.

Dorința este forța care stă la baza tuturor acțiunilor oamenilor. Fără ea, nimeni nu poate ajunge foarte departe. Cu cât o dorință este mai arzătoare şi mai intensă, cu atât mai rapid ajunge ea să fie consumată. Aceasta este diferența între un muncitor necalificat şi un om realizat, între un funcționar şi un director executiv, între eşec şi succes. De aceea, orice ți-ai propune în viață, începe întotdeauna de la dorințele tale şi porneşte de la premisa că magia credinței te poate ajuta să obții tot ceea ce poți susține cu ochii minții. Instrumentele oferite în această carte au scopul de a te ajuta să te focalizezi mai intens asupra imaginii dorite de tine, astfel încât aceasta să pătrundă adânc în mintea ta subconştientă. De asemenea, ele au scopul de a bloca gândurile secundare, care îți distrag mintea, ideile negative, temerile şi îndoielile, astfel încât acestea să nu pătrundă în aceeaşi minte subconştientă.

Aşadar, să începem. Fă rost de câteva cartonaşe, de mărimea cărților de vizită. Izolează-te pentru o clipă şi întreabă-te la modul

cel mai serios ce îți doreşti mai presus de orice. Dacă eşti absolut convins care este răspunsul corect la această întrebare, descrie în două-trei cuvinte esența dorinței tale pe unul din cartonaşe, de pildă: o slujbă, o slujbă mai bună, mai mulți bani, o casă a ta. Notează aceleaşi cuvinte şi pe celelalte cartonaşe. Poartă un astfel de cartonaş la tine, în portofel sau în geantă, şi plasează-le pe celelalte sub pernă sau pe noptieră, în rama oglinzii din baie şi pe biroul tău. După cum probabil că ți-ai dat seama, scopul este să ai sub ochi cuvintele care definesc dorința ta supremă la toate orele din zi şi din noapte. Momentul de dinainte de a adormi şi cel imediat după trezire sunt printre cele mai importante. Acestea sunt momentele ideale pentru a te concentra cu o forță suplimentară asupra gândurilor pe care doreşti să le transpui în realitate. Nu te limita însă la aceste momente, căci cu cât îți vei vizualiza mai des dorința prin această metodă (sau printr-o alta, concepută de tine însuți), cu atât mai rapid se va materializa ea.

La început nu vei avea nicio idee cum vei obține rezultatele dorite. Nu-ți bate însă capul cu acestea. Lasă-le în seama minții tale subconştiente, care are propria sa manieră de a stabili contacte, de a deschide uşi şi de a netezi căi la care nu te-ai fi gândit niciodată. Te asigur că vei primi ajutor din cele mai neaşteptate surse, iar ideile cele mai utile pentru îndeplinirea dorinței tale îți vor veni pe neaşteptate. Spre exemplu, este posibil să primeşti veşti de la o cunoştință de care nu ai mai auzit de mult timp, sau să cunoşti pe cineva. Îți poate veni ideea să scrii cuiva o scrisoare sau să dai un telefon. Indiferent ce idee îți vine, dă-i curs. Păstrează o hârtie şi un creion la capătul patului şi notează ideile care îți vin peste noapte, astfel încât să nu le uiți dimineața. Mulți oameni de succes îşi primesc ideile în timpul nopții şi le notează pe o foaie de hârtie ca să nu le uite.

Cu mult timp înainte să înțeleg în profunzime aceste idei am cunoscut un director executiv care de îndată ce ajungea la birou dimineața începea să scoată de prin buzunare tot felul de note, după care se punea imediat pe treabă. Aceste note conțineau

comentarii la diferitele articole din mass-media, schițe ale campaniei de vânzări, idei pentru achiziții noi sau pentru reorganizarea companiei. Cert este că toate contribuiau la succesul pe care îl aveau operațiile sale.

Dacă ai înțeles ce am vrut să spun atunci când am vorbit despre obiceiul directorilor de mari companii de a-şi pune în birou imagini, sloganuri, motto-uri, statuete şi busturi, vei realiza cu siguranță faptul că folosirea cartonaşelor descătuşează aceleaşi forțe, dar într-o formă mult mai concentrată.

În timp ce scriu aceste rânduri, îmi aduc aminte de o perioadă în care am pus la treabă aceste principii pentru a da avânt companiei al cărei vicepreşedinte eram. În acest scop, mi-am adunat toți angajații şi i-am aşezat într-un semicerc, rugându-i să aibă la ei hârtie şi creion. Aceştia au trăit surpriza vieții lor când le-am cerut să scrie ce îşi doresc ei cel mai mult de la viață, explicându-le că îi voi ajuta apoi să îşi îndeplinească această dorință. Câțiva dintre cei mai tineri au râs, dar cei mai vârstnici m-au luat în serios şi au făcut cum le-am sugerat. Celorlalți le-am spus scurt:

– Dacă doriți să vă păstrați slujba, veți face ce vă cer. De altfel, dacă metoda mea va da greş, în scurt timp vom rămâne cu toții fără slujbe!

M-au ascultat imediat. Le-am cerut apoi să nu arate nimănui ce au scris pe hârtie. După şedință, unul din tineri a venit la mine şi şi-a cerut scuze că a râs mai devreme.

– Nici o problemă, Bob, i-am spus eu.

– Ce-i drept, la început mi s-a părut o prostie. Cum aş fi putut crede eu că puteam obține un automobil nou doar scriind acest lucru pe o foaie de hârtie? După ce ne-ai explicat însă cum stă treaba cu ştiința minții, am început să privesc cu alți ochi întreaga chestiune.

Peste câțiva ani, acest subaltern a venit la mine acasă şi mi-a spus că dorea să îmi arate ceva. Mi-a arătat cu mâna: în parcarea din față se afla un automobil nou şi foarte scump.

În anii care au urmat, i-am întrebat şi pe ceilalţi subalterni care au participat la acea şedinţă dacă au obţinut ceea ce au scris atunci pe hârtie. Fără nicio excepţie, cu toţii mi-au răspuns afirmativ. De pildă, unul dintre ei şi-a dorit o soţie de o anumită naţionalitate. Acum o avea, iar aceasta îi născuse doi băieţi minunaţi. Altcineva a trecut pe hârtie o anumită sumă de bani, echivalentă cu o avere considerabilă. La ora actuală avea aceşti bani în cont. O altă persoană şi-a dorit o casă mai bună şi aşa mai departe. De-a lungul anilor, toţi aceşti oameni au făcut avere, mulţi dintre ei ajungând să câştige lunar mai mult decât în întreaga lor viaţă de până atunci, spre imensa uimire a altor colegi de-ai lor, care lucrau în acelaşi domeniu. Insist din nou asupra necesităţii absolute de a nu spune nimănui ce ai scris pe cartonaşele tale şi, în general, care sunt dorinţele tale cele mai arzătoare. În caz contrar, rişti ca întreaga poveste să se termine într-o manieră dezastruoasă pentru tine. Când vei înţelege mai bine ştiinţa minţii, vei realiza în ce măsură pot contracara intenţiile tale sentimentele de invidie şi de gelozie trezite în alte persoane (conştient sau inconştient).

Pentru a ilustra acest lucru, doresc să povestesc cazul unui medic prieten de-al meu, care în perioada războiului a făcut cerere să se înroleze într-o comisie din marina militară. El şi-a închis biroul, le-a spus tuturor cunoştinţelor că urma să se înroleze în marină şi a primit numeroase daruri de despărţire, ca să nu mai vorbesc de numărul petrecerilor care s-au organizat în cinstea lui.

– Povestea asta m-a învăţat să nu mai povestesc nimănui de planurile mele, mi-a spus el mai târziu, râzând. Cererea mea a fost aprobată abia peste doi ani, timp în care am fost nevoit să îmi redeschid cabinetul particular. A fost extrem de stânjenitor pentru mine şi pentru familia mea să primesc toate acele daruri şi felicitări, pentru ca să rămân apoi acasă încă doi ani.

Adevărul este că atunci când spui prea multe despre ceea ce intenţionezi să faci, îţi risipeşti inutil forţele. Pierzi contactul cu subconştientul tău, iar dacă nu respecţi întocmai paşii descrişi în această carte, eşti nevoit să reîncepi, din nou şi din nou, întregul program de la început.

Aşadar, treci la treabă, dar nu spune nimănui ce ai de gând.

Probabil că îți mai aminteşti ce spuneam mai devreme despre incantații, afirmații etc. Am explicat atunci că prin repetarea anumitor cuvinte, tu poți trezi anumite forțe ale sugestiei, care îți pot activa subconştientul.

Aceste cuvinte şi fraze repetate în tăcere sau cu voce tare reprezintă o metodă eficientă de a-ți convinge mintea subconştientă, numită autosugestie. De altfel, aceasta reprezintă cea mai bună modalitate de a-ți remodela mintea. Mintea subconştientă este extrem de receptivă şi poate fi convinsă cu uşurință de frazele pe care i le repeți, indiferent dacă sunt adevărate sau false, pozitive sau negative. Odată scufundate în subconştient, acesta trece imediat la treabă, descătuşându-şi energiile şi forțele pentru a le materializa. Cu cât vei folosi cuvinte mai simple pentru a exprima ideile pe care doreşti să ți le inoculezi în subconştient, cu atât mai bine. Spre exemplu, dacă te simți nefericit, foloseşte pur şi simplu expresia: „Sunt fericit." Nu ai nevoie de cartonaşe în acest scop. Este suficient să îți repeți aceste cuvinte de 20-30 de ori. Alte afirmații extrem de simple pe care le poți folosi pentru a-ți schimba convingerile sau starea de spirit sunt: „Sunt puternic", „Sunt convingător", „Sunt prietenos", „Totul este bine în viața mea". Dacă doreşti însă ca rezultatele obținute să fie permanente, va trebui să continui să repeți aceste afirmații până la obținerea unor efecte de durată.

Cine îşi stabileşte un scop ferm, un ideal sau o imagine clară a realizării dorinței sale, le poate implementa ferm în subconştientul său prin repetiție continuă, caz în care îşi va realiza obiectivele în cel mai scurt timp şi cu cel mai mic efort fizic. Tot ce trebuie să faci în acest scop este să îți repeți încontinuu gândul asociat cu împlinirea dorinței tale. Vei fi condus astfel pas cu pas către realizarea ei, căci toate facultățile şi puterile tale vor fi focalizate în această direcție.

Să spunem că îți doreşti o slujbă mai bună sau o promovare. Notează această dorință pe cartonaşele tale, iar apoi repetă-ți

constant şi continuu că vei obține această slujbă (sau această promovare). Chiar dacă ai vizualizat la început primirea slujbei dorite, repetiția continuă va implanta sugestia mult mai adânc şi mai ferm în subconştient. Este ca şi cum ai bate un cui într-un lemn. La prima lovitură de ciocan nu faci decât să fixezi cât de cât cuiul în locul dorit. El nu va intra însă adânc în acesta decât la următoarele lovituri, care trebuie să fie cât mai dure. Mintea subconştientă procedează exact la fel: ea acceptă şi păstrează toate sugestiile care îi sunt transmise cu putere. Un exemplu superb de putere dezvoltată prin forța repetiției este cel al lui Milo şi al vițelului. Milo şi-a propus să ridice zilnic în brațe vițelul său, şi astfel, nu peste mult timp s-a trezit că este capabil să ridice în aer un taur masiv.

Să privim această idee şi dintr-o altă perspectivă. Aşa cum ştii, două obiecte solide nu pot încăpea în acelaşi spațiu şi în acelaşi timp. Mintea ta poate fi comparată cu acest spațiu: ea poate fi umplută simultan cu gânduri pozitive, puternice şi creatoare, şi cu gânduri contrare, de îndoială sau de teamă. Gândeşte-te la ea ca la o cameră cu o singură uşă şi cu o singură cheie, care se află în posesia ta. Depinde numai de tine ce fel de gânduri eşti dispus să introduci în camera respectivă. Subconştientul tău va reacționa întotdeauna în fața gândurilor tale cele mai puternice.

Alternativ, putem compara mintea ta cu un container umplut până la refuz cu apă curată. Este imposibil să introduci un alt obiect în acest container fără ca acesta să dizloce o cantitate de apă şi să o verse. În mod evident, dacă introduci în mintea ta gânduri negative de teamă sau de îndoială, acestea vor ocupa spațiul altor gânduri pozitive, şi astfel îți vei pierde starea de spirit constructivă. Atât timp cât nu vei permite vibrațiilor negative să pătrundă în subconştientul tău, acesta va lucra necondiționat pentru îndeplinirea obiectivelor tale pozitive, indiferent de celelalte experiențe pe care le trăieşti. Cu alte cuvinte, tu trebuie să îți păstrezi întotdeauna mintea plină cu gânduri pozitive, astfel încât vibrația puternică a acestora să te protejeze de gândurile distructive care te pot asalta din exterior.

Secole la rând, filozofii au susținut că dacă dorim să fim fericiți, noi trebuie să fim ocupați, adică să facem ceva care să ne capteze atenția. Explicația este simplă: atunci când suntem concentrați asupra unei activități, mintea noastră nu mai este deschisă în fața vibrațiilor negative. Nu întâmplător, mulți medici le recomandă oamenilor activi să își aleagă diferite hobby-uri, astfel încât mintea lor să fie ferită de grijile pe care și le fac în legătură cu serviciul atunci când sunt acasă. Alți medici recomandă plecarea într-o excursie, schimbarea peisajului şi cultivarea unor relații noi, altele decât cele familiare, astfel încât mintea persoanelor tulburate să nu mai revină cu aceeaşi uşurință la vechile sale gânduri.

Chiar în timp ce scriu aceste rânduri îmi amintesc de un cuplu de oameni mai vârstnici care şi-au pierdut unicul fiu în invazia din Normandia. Luni la rând după ce au primit vestea, cei doi au păstrat camera copilului neschimbată, astfel încât să le amintească de el. În zilele de duminică ei nu făceau altceva decât să facă curat în camera băiatului şi să îi rearanjeze cu dragoste lucrurile. În aceste condiții, nu este de mirare că în scurt timp cei doi bătrâni au căzut pradă amărăciunii şi depresiei, căci ei nu se gândeau la altceva decât la fiul lor pierdut pentru totdeauna. Ştiu şi eu ce înseamnă să pierzi pe cineva drag, dar experiența m-a învățat că trebuie să închid întotdeauna uşa zilei de ieri şi să o încui sub trei lacăte, căci noi trăim în prezent, nu în trecut.

Acum, că ai înțeles că circumstanțele, evenimentele şi obiectivele pe care ți le propui apar în viața ta ca urmare a gândurilor tale, nu mai depinde decât de tine să îți îndeplineşti chiar şi cele mai îndrăznețe vise.

Să spunem că îți doreşti o casă nouă. Vizualizează această casă, iar apoi începe practica afirmațiilor. Foloseşte în acest scop orice expresii doreşti, de pildă ceva de genul: „Voi avea o casă nouă. Voi avea o casă nouă. Voi avea o casă nouă.” În acest fel, mai devreme sau mai târziu vei găsi modalitățile care îți vor permite cândva să ai o casă nouă.

Dacă eşti agent de vânzări şi doreşti să îţi măreşti cifra de afaceri, foloseşte cartonaşele în maniera sugerată mai sus şi repetă-ţi cât mai des că vânzările tale vor spori. Fă acest lucru cu toată convingerea.

Oricât de ciudat ar părea la prima vedere, noi obţinem de cele mai multe ori ceea ce anticipăm că vom obţine. De aceea, dacă anticipăm că ne vom spori vânzările şi vom crede cu toată convingerea în acest lucru, vânzările noastre vor creşte ca şi cum am fi ajutaţi de o mână invizibilă. Mecanismul anticipării funcţionează în tot ceea ce facem.

Cunosc o persoană care lucrează în domeniul asigurărilor şi care şi-a sporit cifra de afaceri cu mai bine de 200% într-un singur an imediat după ce a început să aplice această tehnică. Ea mi-a povestit:

– Managerul responsabil cu vânzările mi-a spus să îl sun pe domnul Blank şi să nu mă întorc la birou fără o comandă de la el. Acest client era foarte dificil, lucru pe care îl ştiau toţi colegii mei. Era vestit pentru încăpăţânarea şi pentru grosolănia lui, îndeosebi faţă de agenţii de vânzări, şi nu era deloc interesat de asigurări. Pe de altă parte, ştiam că are numeroase proprietăţi şi că trebuia să acopere numeroase pierderi din cauza incendiilor şi altor evenimente naturale. De aceea, în timp ce coboram scările sediului nostru, iar apoi în timp ce mă îndreptam către biroul acestui domn, am continuat să îmi repet la nesfârşit: „Fred, ai să îi vinzi o poliţă de asigurări. Ai să îi vinzi o poliţă de asigurări. O să ţi se pară un bătrân foarte amabil, indiferent de ceea ce spun ceilalţi despre el. O să fie prietenos cu tine şi o să accepte oferta ta.” Cred că am repetat aceste idei de cel puţin 200 de ori. Într-adevăr, bătrânul s-a dovedit a fi extrem de cordial şi a cumpărat o poliţă de asigurări în valoare de 25.000 de dolari, prima de acest fel pe care compania noastră i-a vândut-o acestui domn.

Această persoană a părăsit de multă vreme compania de asigurări pentru care lucra atunci, iar acum are propria sa companie, care se află în plină expansiune. Nu cu mult timp în urmă mi-a spus că „a atins starea de libertate financiară”.

Dale Carnegie a povestit odată despre marele succes pe care l-a avut magicianul Howard Thurston. Potrivit acestei istorii, ori de câte ori ieşea pe scenă, Thurston îşi repeta la nesfârşit că îşi iubea publicul şi că avea să îi ofere cel mai bun spectacol din viața lui. În acest fel, el a reuşit să acumuleze nu mai puțin de două milioane de dolari!

Un alt mare adept al acestei ştiințe a minții este un bătrân de 78 de ani care nu arată mai vârstnic de 60 şi care a acumulat o mare avere la viața lui. La ora actuală este interesat de alte lucruri, dar declară că încă îi mai porunceşte minții sale subconştiente „ce să facă”:

– Îi vorbesc la fel cum i-aş vorbi unui subaltern de-al meu. Nu mă tem şi nu mă îndoiesc niciodată că îmi va urma poruncile întocmai. Spre exemplu, dacă mă doare stomacul, îi spun acestuia să îşi revină la normal şi să se comporte la fel ca de obicei (procedez la fel şi cu celelalte organe care îmi fac probleme). Dacă doresc să mă trezesc la ora 5:00 dimineața fără să îmi pun ceasul să sune, îi poruncesc minții mele subconştiente să mă trezească la această oră. Până acum nu mi s-a întâmplat niciodată să nu mă trezesc la ora dorită.

Cred de multă vreme în teoria că mintea noastră subconştientă ne controlează procesul de îmbătrânire. De multe secole, ea a fost programată să creadă că un om trebuie să se simtă bătrân la vârsta de 60 de ani. Atât timp cât oamenii acceptă acest lucru, el devine inevitabil, de vreme ce mintea lor subconştientă îl crede cu toată convingerea. În ceea ce mă priveşte, refuz să accept această idee, aşa că sunt la fel de activ astăzi cum eram acum 50 de ani şi mă aştept să rămân la fel de activ încă o bună bucată de vreme.

Cuvintele acestui om demonstrează cât de recomandabil este să nu îți bagi sigur în cap (mai precis în mintea subconştientă) ideea că îmbătrâneşti şi că devii din ce în ce mai puțin capabil numai pentru că anii trec peste tine. Atât timp cât nu îți bagi în subconştient ideea de declin, şansele tale de a-ți prelungi viața mult peste speranța medie de viață a oamenilor cresc considerabil.

Repetiția este ritmul fundamental al oricărui progres. În esență, este chiar cadența Universului. O regăsim în şuierul locomotivei care trage un tren de-a lungul unui continent, în exploziile repetate ale motorului cu ardere internă al unui automobil, ale motoarelor avioanelor, ale rachetelor, în ticăitul unei bombe, în căderea constantă a apei care învârte paletele turbinei care generează curent electric, în căderea repetată a ciocanului pentru a bate un cui, în răpăitul unei mitraliere care doboară tot ce întâlneşte în cale, în efortul constant şi determinat care înfrânge orice rezistență şi care elimină toate obstacolele. La fel de bine, o întâlnim în autosugestia şi în heterosugestia care instaurează implementarea unei convingeri în mintea subconştientă (fie în mintea ta, fie în cea a altor persoane).

Orice om poate demonstra eficacitatea sugestiei repetate, fie într-o manieră pozitivă şi constructivă, fie într-una negativă şi distructivă. Profesorul de psihologie Hugo Munsterberg de la Harvard a descris astfel valoarea acestei metode: „Repetiția joacă un rol decisiv în crearea valorilor şi atitudinii interioare."

Înainte de declanşarea celui de-al Doilea Război Mondial a existat la Paris un institut faimos dedicat predării sugestiei prin intermediul unor înregistrări fonografice. Acestea erau repetate la nesfârşit, iar ascultătorii puteau asculta orice înregistrări doreau. De pildă, unii ascultau o înregistrare a sugestiei că au o sănătate perfectă, sau că puteau depăşi orice dificultăți etc.

Ani la rând, mamelor li s-a spus că trebuie să le vorbească copiilor lor în timp ce aceştia dorm, spunându-le în mod repetat că vor creşte mari şi sănătoşi, că îşi vor dezvolta anumite obiceiuri bune şi că vor deveni oameni minunați. În mod evident, aceste sugestii se adresează subconştientului copiilor, de vreme ce mintea lor conştientă doarme.

Un alt exemplu ilustrativ referitor la imensa putere a sugestiei repetate, preluat din istorie, este cel al căderii Cartaginei. Convins că Roma şi Cartagina nu puteau supraviețui împreună, marele om de stat roman Cato şi-a încheiat multă vreme toate discursurile

ținute în Senat cu cuvintele: „Cartagina trebuie distrusă!” El a continuat să repete acest mesaj până când romanii au ajuns să își spună chiar în timp ce dormeau: „Cartagina trebuie distrusă!” Şi într-adevăr a fost distrusă.

Foarte mulți oameni se simt confuzi şi frustrați din cauză că acceptă gândurile negative ale altor oameni. Spre exemplu, aceasta este o slăbiciune comună a multor agenți de vânzări, care acceptă argumentele clienților lor care refuză să le cumpere articolele. Repetarea gândurilor negative îl poate descuraja chiar şi pe cel mai puternic om dacă este reluată constant. De aceea, dacă nu îți vei bloca mintea în fața acestor gânduri şi dacă nu le vei contracara gândindu-te în permanență la lucruri pozitive, mai devreme sau mai târziu te vei scufunda în depresie. Mulți oameni fac greşeala să se epuizeze singuri încercând să se lupte cu aceste forțe negative prin eforturi supraomeneşti de voință, fără să realizeze că cea care atrage aceste forțe este propria lor minte orientată incorect.

Indiferent dacă suntem sau nu conştienți de acest lucru, noi suntem cu toții victimele sugestiei. De multe ori, suntem de-a dreptul hipnotizați de aceasta, acceptând un mod de viață mult sub nivelul nostru pentru simplul motiv că aşa am făcut întotdeauna. Aşa se face că purtăm anumite haine sau că ne cramponăm de anumite obişnuințe, şi totul numai pentru că am acceptat sugestiile care ne parvin din toate direcțiile şi care ne spun că aşa trebuie să procedăm. La fel se petrec lucrurile cu comunitățile de toate felurile. Dacă cineva îndrăzneşte să nu meargă pe cărarea bătătorită, el este imediat etichetat drept excentric sau drept nebun. În ultimă instanță, întreaga umanitate trăieşte într-o stare colectivă de hipnoză.

Experiența vieții mele m-a învățat că oamenii care se folosesc în mod conştient de această ştiință a minții (uneori şi cei care o folosesc în mod inconştient) au o energie enormă, fiind veritabile dinamuri umane. Ei nu numai că îşi folosesc în mod activ imaginația, cultivându-şi convingeri puternice, dar sunt şi oameni care realizează lucruri mărețe. Ajungem astfel la o afirmație de maximă importanță: „Credința fără acțiune este moartă.”

Fără îndoială, există oameni care reuşesc să obţină realizări absolut remarcabile fără să se ridice de la biroul lor şi fără să stabilească neapărat contacte cu alţi oameni, prin simpla putere a gândurilor lor concentrate. Astfel de oameni sunt însă foarte rari. Lumea materială în care trăim este controlată în cea mai mare parte de oamenii de acţiune, capabili să îi dinamizeze inclusiv pe cei din jurul lor. Nicola Tesla, omul care a înţeles probabil legile vibraţiei mai bine decât oricine altcineva la vremea sa, a declarat că putea să dezintegreze şi să distrugă imensul zgârie-nori Empire State Building cu ajutorul unui aparat minuscul care încăpea în buzunarul său. De altfel, când Tesla a făcut experimente cu un astfel de aparat pe la sfârşitul anilor 1890, el chiar a provocat multe stricăciuni în cartierul din New York în care opera (ferestre care s-au spart, mobile care şi-au schimbat poziţia, mici cutremure etc.). Aparatul de care vorbim a fost creat de mintea domnului Tesla, deci de gândurile sale. Asta înseamnă să „îţi susţii credinţa prin acţiuni".

Există metafizicieni şi maeştri ai ocultismului care pretind că un om care stă în biroul său şi vizualizează nenumărate comenzi care ajung pe biroul său va primi într-adevăr aceste comenzi, care vor veni singure, fără ca el să facă nimic. Pentru a obţine însă o astfel de realizare, imaginea mentală creată trebuie să fie extrem de clară şi de nezdruncinat, ceea ce presupune foarte multă practică şi antrenament. Cine nu şi-a dezvoltat această putere mentală trebuie să investească în continuare energie în acţiunile sale, urmându-şi ideile şi stabilind contactele necesare pe care i le dictează mintea sa subconştientă.

Cu mulţi ani în urmă am citit că Franklin D. Roosevelt îşi folosea frecvent mintea subconştientă. Personal, nu am nici cea mai mică îndoială că preşedintele ştia foarte multe lucruri despre folosirea sugestiei repetate. El nu privea niciodată „înapoi", ci numai „înainte". Pentru Roosevelt, „ieri" era o carte închisă. Pe data de 17 aprilie 1945, Kirke L. Simpson, un corespondent al agenţiei de ştiri Associated Press, bun prieten al fostului

președinte, a povestit de o petrecere dată de Roosevelt după ce acesta a suferit atacul de paralizie infantilă. Domnul Simpson a povestit că președintele era ferm hotărât să meargă din nou fără cârje, indiferent când și cum. În acea zi, apropiații lui i-au dăruit un baston ca simbol al faptului că se așteptau la rândul lor să îl vadă mergând singur pe picioarele sale. Din momentul în care l-a primit, Roosevelt nu s-a mai despărțit nicio clipă de el. Când și când, el își lăsa cârjele jos, iar atunci, relatează Simpson: „Știam cu toții că își spune în sinea lui: ‚O să mergi din nou, Frank Roosevelt, o să mergi din nou!'"

Roosevelt credea cu tărie în puterea convingerilor, așa cum rezultă dintr-un articol publicat de revista *Time* (numărul din 4 martie 1946), care relatează despre o scrisoare trimisă de el unui medic ce dorea sfaturi legate de tratamentul paraliziei infantile. Domnul Roosevelt i-a scris medicului că după părerea lui, exercițiile ușoare, masajele și băile de soare erau absolut esențiale, „dar, a adăugat el, mai importantă decât orice terapie este convingerea pacientului că se va vindeca mai devreme sau mai târziu". Avem de-a face cu un exemplu minunat de convingere în magia credinței și în puterea „sugestiei repetate".

Capitolul 6

Tehnica Oglinzii pentru activarea subconştientului

Experienţa m-a învăţat că problema cea mai dificilă cu care se confruntă oamenii este lipsa banilor, şi deşi am auzit destule cazuri de oameni care au reuşit să se îmbogăţească prin folosirea ştiinţei minţii, personal am convingerea că această ştiinţă trebuie combinată în acest caz cu acţiunea susţinută. Nu am nici cea mai mică îndoială că banii pot fi atraşi prin puterea gândurilor sau că mintea subconştientă te poate direcţiona către cele mai bune modalităţi de dobândire a lor. Cât timp am lucrat în domeniul investiţiilor bancare am cunoscut foarte mulţi oameni extrem de bogaţi. Studiindu-le comportamentul, am înţeles că toţi aveau ceea ce s-ar putea numi o „conştiinţă a banilor". Ei *se gândeau* la bogăţie, iar atragerea acesteia venea de la sine, la fel cum s-a întâmplat în cazul meu (am povestit experienţa mea mai devreme în această carte).

De fapt, tehnica este întotdeauna aceeaşi, indiferent ce îţi doreşti: trebuie să vizualizezi obiectul dorinţei tale şi să îţi repeţi cât mai des că îl vei obţine. Nu trebuie însă să crezi că el îţi va bate singur la uşă dacă te limitezi la vizualizarea mentală. Mai trebuie să şi acţionezi, păstrându-ţi focalizarea asupra obiectului dorinţei tale, iar apoi trebuie să începi să economiseşti. Fiecare dolar economisit reprezintă un pas înainte către acumularea averii dorite. Consideră-l un mic avans al noii tale averi şi continuă să economiseşti cât de mult poţi. Cu cât vei economisi mai mult, cu atât mai rapid te vei apropia de averea către care aspiri. În plus, trebuie să îţi investeşti banii economisiţi în mod inteligent, astfel încât să îţi aducă dobânzile cele mai mari, fără să îi rişti însă în operaţiuni bursiere riscante, ci investindu-i în obligaţiuni sigure şi stabile, în imobiliare sau într-o afacere personală. Cu cât investi-

țiile tale vor creşte, simultan cu conştiința banilor, vei avea plăcuta surpriză să constați că banii trag la bani, iar ritmul îmbogățirii tale va creşte, fapt care te va stimula şi mai mult. Noi oportunități de a-ți investi cu succes banii vor apărea din cele mai neaşteptate surse, ceea ce nu înseamnă că trebuie să repeți greşeala pe care o fac foarte mulți oameni şi să îți investeşti banii după ureche; consultă-te întotdeauna cu profesioniştii înainte de a investi chiar şi un singur cent.

Îmi amintesc de cazul unei femei şi a fiicei sale care au reuşit să acumuleze în 25 de ani mai mult de o jumătate de milion de dolari, pe care i-au investit în clădiri de apartamente şi în depozite. Soțul femeii a murit la scurt timp după Primul Război Mondial, iar ea a rămas cu o casă destul de mare. Nemaiavând veniturile soțului, femeia abia dacă reuşea să se întrețină pe ea şi pe fiica ei, care de-abia terminase liceul. Nu avea nicio experiență profesională sau de afaceri, dar ştia să gătească şi să întrețină o casă. Într-o dimineață, i-a venit ideea să primească chiriaşi şi să îşi transforme casa într-o pensiune. A făcut acest lucru, iar succesul a apărut rapid. După doi ani ea şi-a vândut casa şi afacerea cu un profit frumuşel şi a cumpărat o clădire mult mai mare, situată chiar în fața unui binecunoscut club pentru bărbați. Ea le-a făcut organizatorilor clubului propunerea să se ocupe de partea culinară a afacerii lor, şi astfel a continuat să prospere. Deşi a sfârşit prin a avea numeroşi angajați, femeia nu se dădea în lături de la nicio muncă, îndeosebi în perioadele foarte aglomerate.

Într-o zi, un om de afaceri pensionar i-a sugerat femeii să îşi deschidă o ceainărie, propunându-i să contribuie financiar. Cei doi au căutat şi au găsit o locație minunată la ultimul etaj al unei clădiri de birouri şi au amenajat acolo ceainăria. Femeia şi-a asumat rolul de amfitrioană, iar fiica ei de casieriță (dar şi de ajutor la bucătărie atunci când era cazul). Au angajat de asemenea suficient personal, iar în scurt timp ceainăria a devenit restaurantul preferat al oamenilor de afaceri. Noua prosperitate dobândită le-a permis celor două să achiziționeze un hotel pe plajă (cu ajutorul

unui credit imobiliar) şi să îşi vândă în profit ceainăria. În tot acest timp, femeia a investit bani în bonuri de tezaur şi obligaţiuni, acumulând astfel suma de 25.000 de dolari, pe care i-a folosit ca primă plată pentru cumpărarea unei mari clădiri de apartamente. După ce a renovat-o în funcţie de gustul ei, clădirea a devenit extrem de atractivă, iar apoi populară. Datorită rezultatelor excepţionale pe care le-a obţinut, femeia a atras atenţia unei companii de asigurări, care deţinea în proprietate alte câteva clădiri de apartamente şi care i-a oferit managementul asupra acestora în schimbul unui salariu foarte mare şi a unui procent din câştiguri. Cu cât capitalul ei creştea, cu atât mai multe oportunităţi de a cumpăra clădiri îi apăreau în cale, iar ultima dată când am auzit de această femeie înzestrată cu o „conştiinţă a banilor" de invidiat, ea deţinea în proprietate nu doar numeroase clădiri în acest oraş particular, dar îşi cumpărase inclusiv o clădire într-o staţiune la plajă din vecinătate care era deschisă pe întreaga durată a anului (nu doar vara).

O experienţă de lungă durată m-a învăţat că oamenii care au idei bune au rareori dificultăţi în a face rost de bani pentru a se finanţa. Ce-i drept, ei trebuie să fie absolut convinşi de eficacitatea ideii lor pentru a-i putea convinge pe alţii să îi finanţeze. Dacă îţi propui să îţi deschizi propria afacere, gândeşte-te la acest lucru şi foloseşte-te de ştiinţa minţii. Dacă vei face acest lucru, îţi garantez că vei găsi pe cineva care să îţi finanţeze ideea.

Marile averi nu se construiesc într-o zi, ci numai pe fundamentul dolarilor economisiţi şi acumulaţi. Acest lucru nu este însă suficient în sine. Mai trebuie să îţi pui la treabă şi mintea. Orice om care se foloseşte de magia credinţei poate acumula o avere.

Iată un alt exemplu de folosire a acestei ştiinţe pentru a acumula o mare avere în mai puţin de zece ani. Un farmacist din vecinătate a intrat în faliment. Activele sale au revenit proprietarului clădirii în care se afla farmacia, iar produsele farmaceutice propriu-zise au revenit companiei producătoare, la care farmacistul avea datorii. Un alt farmacist tânăr a auzit despre existenţa acestei

locații, dar nu avea fondurile necesare pentru a o achiziționa. Mânat de încrederea sa în sine, el i-a reunit pe proprietarul clădirii şi pe reprezentanții companiei producătoare, pe care i-a convins să investească în el. Dornic să obțină o chirie pe locația respectivă, proprietarul clădirii a fost de acord să îl finanțeze pe tânărul farmacist timp de câteva luni, oferind inclusiv garanții companiei producătoare, care a fost de acord să îi furnizeze acestuia produse pe credit. Şi astfel, farmacia a fost redeschisă. Soția tânărului l-a ajutat pe acesta, ocupând postul de casieriță, iar afacerea a început să crească. Tânărul farmacist era interesat de multă vreme de un amestec de remedii despre care avea convingerea că ar fi putut ajuta mulți bolnavi, dar până atunci nu avusese banii necesari pentru a-l prepara pe scară largă. Într-o zi, el s-a decis să vorbească cu proprietarul clădirii, un om cu o avere considerabilă. Tânărul credea cu atâta convingere în planul său încât nu i-a fost deloc greu să îl convingă inclusiv pe proprietar, care a investit pe loc 5.000 de dolari şi i-a organizat farmacistului o campanie publicitară. Luni la rând, noul preparat a fost îmbuteliat în sticluțe la subsolul clădirii, seara, după închiderea farmaciei. Căpătând încredere, oamenii au început să cumpere din ce în ce mai mult noul produs farmaceutic, iar afacerea tânărului a început să crească. El a început să aprovizioneze cu produsul său toate farmaciile din țară, fapt care i-a permis ca în câțiva ani să îşi plătească datoria față de proprietarul clădirii şi să rămână cu un profit mai mare de 50.000 de dolari. La ora actuală, venitul anual al farmacistului a ajuns la 100.000 de dolari şi mai mult, iar el este proprietarul clădirii în care şi-a început afacerea.

O altă poveste remarcabilă mi-a atras atenția acum câțiva ani, chiar în perioada aşa-zisei recesiuni. Relatarea care urmează mi-a fost povestită chiar de cel care a trecut prin ea. Acesta s-a trezit într-o bună zi şomer, în timp ce soția sa a devenit peste noapte foarte „credincioasă”, lipindu-se de o organizație religioasă care practica zeciuiala, cerându-le membrilor săi 10% din venituri.

(Apropo, există mii de oameni care cred cu fermitate în zeciuială, şi chiar unul din cei mai mari industriaşi ai țării, care

practică religia în propria sa organizaţie, îşi atribuie în mare măsură succesul practicii zeciuielii. O altă persoană care a obţinut un succes remarcabil în domeniul vânzărilor de maşini de copt şi echipamente pentru brutării îşi atribuie în totalitate succesul aceleiaşi practici. Autorul nu poate spune dacă succesul lor s-a datorat sau nu faptului că cei doi au oferit întotdeauna 10% din venitul lor unor organizaţii religioase sau caritabile, dar atât timp cât ei doi cred cu toată convingerea în eficacitatea practicii lor, nu i se pare de mirare că aceştia au avut succes aplicând-o).

Aşadar, într-o seară bărbatul de care vorbesc şi-a însoţit nevasta la biserică, iar atunci: „Lumina a coborât asupra mea”, după cum mi-a povestit el. Când s-a întors acasă, „ceva” l-a determinat să caute o formulă veche pe care o folosea pe timpuri tatăl său şi care putea fi folosită ca tonic sau ca loţiune în orice frizerie şi în orice salon de cosmetică. După ce a găsit formula, el a început să adune toate sticluţele din gunoaie, le-a spălat cu atenţie şi le-a umplut cu noul său preparat. S-a dus apoi din uşă în uşă la toate frizeriile şi saloanele de cosmetică, şi a reuşit să le vorbească atât de inspirat proprietarilor acestora încât nu a durat mult până când şi-a deschis propria sa fabrică de producere a loţiunii respective. Bărbatul a continuat să creadă până astăzi că la baza succesului său a stat practica zeciuielii. Produsul lui a devenit extrem de popular în întreaga ţară, aşa că bărbatul şi-a vândut patentul şi s-a îmbogăţit. Acest exemplu ilustrează elocvent aceeaşi magie a credinţei.

Tot ce există în planul material apare mai întâi de toate ca o simplă idee, ca un gând în mintea cuiva. Cine vinde un produs vinde de fapt o idee. Dacă este vorba de o maşinărie, el vinde de fapt ceea ce poate să facă acea maşinărie. Dacă este vorba de un material, el vinde de fapt ce poate să facă acel material. Dacă este vorba de un aliment, el vinde de fapt ideea că acel aliment este hrănitor şi gustos, şi aşa mai departe, la nesfârşit. Toate afacerile şi toate averile s-au construit pe o idee apărută în imaginaţia cuiva şi urmată apoi de acţiune.

Am urmărit ani la rând progresul companiei Jantzen Knitting Mills, producătoarea faimoaselor costume de baie Jantzen. Am văzut această companie crescând de la zero, când nu era altceva decât o simplă idee, şi devenind în timp o companie care operează la nivelul întregii planete, cu un succes care rivalizează cu orice poveste relatată de Horatio Alger. Am discutat de multe ori despre ştiința minții cu J. A. Zehntbauer, preşedintele companiei şi al consiliului ei de administrație. Cu permisiunea lui, doresc să citez în continuare o scrisoare pe care mi-a scris-o cândva:

> Aşa cum bine spui, există oameni care par să posede o calitate magică ce îi orientează către o viață fericită şi plină de succes, în timp ce alții muncesc din greu, dar nu ating niciodată acest succes şi această împlinire, întrucât le lipseşte acest „ceva”.
>
> Nu am încercat niciodată să îmi dezvolt această calitate inefabilă, dar am convingerea că cei care mi-au inoculat-o de mic au fost părinții mei, şi în special mama, care ne-a tăiat-o întotdeauna atunci când spuneam: „Nu pot face cutare sau cutare lucru”, afirmând că noi puteam face orice putea face altcineva, scop în care tot ce trebuia să facem era să se apucăm de treabă şi să continuăm să exersăm până când ajungeam la măiestrie, caz în care puteam trece la o altă sarcină, mai importantă, şi aşa mai departe. Pe scurt, mama ne-a învățat că nu trebuia să dăm înapoi de la nicio activitate sub pretext că era prea importantă sau prea nesemnificativă. În plus, s-a opus întotdeauna înclinației noastre de copii de a ne plânge de diferite lucruri. Ori de câte ori aveam tendința de a ne lamenta de ceva, ea ne-o tăia scurt şi ne spunea: „Nu vă mai plângeți, ci bucurați-vă că aveți privilegiul să trăiți în această lume minunată! Ridicați-vă, zâmbiți şi bucurați-vă de binecuvântările pe care le aveți în față.”
>
> Eram patru copii în familia noastră, trei băieți şi o fată. De când ne ştiu, am fost cu toții extrem de fericiți prin natura noastră, fapt pe care îl atribui educației pe care am primit-o de la părinții noştri. Tata o completa deseori pe mama, spunându-ne:

„Priviți întotdeauna partea frumoasă a lucrurilor, nu partea lor urâtă!”

De bună seamă, îmi dau seama că dacă cineva nu a avut avantajul unei asemenea educații are nevoie de o disciplină de fier şi de foarte mult antrenament pentru a-şi cultiva atitudinea necesară pentru a obține tot ce este mai bun de la viață. Oricum, indiferent de circumstanțele în care se află cineva, am convingerea fermă că aplicarea ştiinței de care vorbeşti poate fi nepreţuită pentru el.

În lumea de după război, competiția este mai acerbă ca oricând şi numai cei care sunt foarte bine pregătiți pentru a ocupa o anumită poziție au şanse reale de a o ocupa. Nu vreau să las cititorilor mei impresia că un om lipsit de educație sau de experiență poate părăsi armata sau poate renunța la slujba pe care o are pentru a fi numit pe loc în fruntea unei mari corporații numai pentru că a aplicat ştiința minții. Este posibil să existe oameni cu totul ieşiți din comun care să facă aşa ceva, dar aceştia sunt mai degrabă excepția care confirmă regula.

Pe de altă parte, dacă cineva consideră că merită o slujbă mai bună, pentru care se simte pregătit, el se poate folosi într-adevăr de ştiința minții pentru a obține slujba respectivă, sau chiar alta mai bună.

Un director executiv binecunoscut mi-a spus odată: „Partea proastă legată de cei care îşi caută de lucru în zilele noastre este că aceştia sunt atât de inhibați încât nu mai fac niciun efort pentru a-l impresiona pe angajatorul lor potențial, spunându-i ce ar putea face pentru el. Ei uită din păcate că nimeni nu este interesat de ei decât în măsura în care au ceva de oferit.”

Poate că această atitudine ți se pare lipsită de inimă, dar în această lume a competiției toți angajatorii potențiali trebuie să țină în primul rând seama de propriile lor interese.

Există o vorbă care spune că dacă nu îți urmezi propriile tale gânduri, le vei urma cu siguranță pe ale altcuiva. Exact aceasta este

diferența dintre un lider şi un subaltern. Oamenii care nu gândesc sau care nu îşi folosesc capacitatea creatoare sfârşesc inevitabil prin a urma ordinele altora, mai conştienți de propriile lor talente. Dacă nu eşti dispus să gândeşti, vei fi nevoit să faci o muncă fizică, ceea ce înseamnă că vei primi mai puțini bani pentru efortul tău.

De aceea, vizualizează slujba pe care ți-o doreşti şi foloseşte-te de cartonaşe şi de afirmațiile repetate până când ajungi să crezi necondiționat în scopurile pe care ți le-ai propus. Vizualizează-te făcând deja aceste lucruri, iar gândurile tale se vor adeveri, căci, aşa cum spuneam, orice gând ferm susținut tinde să se materializeze mai devreme sau mai târziu. Sunt convins că ai plecat de multe ori la viața ta în concediu. Te-ai gândit însă vreodată la procesele mentale implicate în această acțiune? Mai întâi de toate ți-a venit ideea unei excursii, după care te-ai decis asupra unei destinații, iar la scurt timp ai început să te vizualizezi fie la munte, fie la mare sau într-un alt oraş. În final, vacanța ta a luat exact forma dorită de tine, pentru simplul motiv că te-ai vizualizat aşa cum ai făcut-o. Ce poate fi mai clar? Orice îți propui să faci, aplică aceleaşi principii şi vei obține aceleaşi rezultate satisfăcătoare.

Am vorbit într-un capitol anterior despre metoda cartonaşelor, pe care am explicat-o în detaliu. Doresc să îți vorbesc acum despre o altă metodă, la fel de eficientă, pe care eu o numesc tehnica oglinzii. Mai întâi de toate doresc însă să îți povestesc cum am descoperit-o, pentru a-ți relata apoi în ce fel poate fi folosită ea pentru a obține rezultate mai rapide şi mai satisfăcătoare.

Cu mulți ani în urmă am participat la un dineu oferit de un om foarte bogat care deținea numeroase patente pentru maşini agricole şi de morărit. El a invitat în apartamentul său somptuos dintr-un hotel de lux mai mulți reprezentanți de frunte ai presei, bancheri şi lideri ai companiilor industriale, cu scopul de a le explica o nouă metodă pe care o concepuse pentru măcinatul cerealelor. Alcoolul curgea din abundență, şi nu a trecut mult timp până când gazda însăşi se amețise considerabil. Cu puțin timp înainte de servirea

mesei, l-am văzut pe cel care ne invitase retrăgându-se în dormitorul său şi proptindu-se cu greu în fața oglinzii. Inițial am crezut că îi este rău şi că îl pot ajuta cu ceva, aşa că m-am apropiat discret de el. L-am auzit atunci mormăind ceva în fața oglinzii, cu vocea penibilă a oricărui bețiv. Abia după ce am ascultat cu mai multă atenție au început cuvintele sale să capete sens pentru mine. Astfel, l-am auzit spunând: „John, bătrâne…, au încercat să te îmbete, dar tu ai să îi surclasezi. Eşti treaz, din ce în ce mai treaz, Eşti complet treaz. Aceasta este petrecerea ta şi trebuie să fii perfect treaz."

În timp ce repeta aceste cuvinte, continuând să se privească în ochi în oglindă, am observat cum se transformă sub ochii mei. Corpul său a devenit din ce în ce mai drept, muşchii feței din ce în ce mai contractați, iar privirea de om beat a făcut loc unei priviri lucide. Transformarea s-a produs probabil în circa cinci minute, dar în întreaga mea experiență de jurnalist de investigații care a colaborat mult timp cu poliția pot spune că nu am asistat niciodată la o trezire din beție atât de rapidă. Nedorind să îmi deconspir prezența, m-am îndreptat către baie. Când m-am întors l-am găsit pe amfitrion în fruntea mesei, şi deşi fața sa mai păstra încă o anumită roşeață, întreaga sa atitudine era aceea a unui om perfect treaz. La sfârşitul mesei, el ne-a prezentat o imagine foarte vie şi foarte convingătoare a planurilor sale. Nu am înțeles cu adevărat ce s-a întâmplat atunci şi cum s-a putut trezi atât de rapid acel om beat decât mult mai târziu, când am aprofundat ştiința minții subconştiente.

Între timp au trecut anii şi am apucat să transmit tehnica oglinzii unui mare număr de oameni. Mulți dintre ei au obținut rezultate fascinante prin aplicarea ei. De-a lungul anilor foarte mulți oameni au venit să mă consulte în legătură cu problemele lor. Printre ei s-au numărat şi foarte multe femei. Practic, toate femeile obişnuiesc să îşi înceapă relatarea problemelor personale cu o partidă bună de plâns. Metoda pe care o aplic în astfel de cazuri este simplă: le aşez în fața unei oglinzi în mărime naturală şi le spun să se privească în ochi şi

să îmi spună ce văd, nişte plângărețe sau nişte luptătoare? Cu această ocazie, m-am convins definitiv că nicio femeie nu poate plânge dacă se priveşte pe sine în oglindă. Indiferent ce anume le opreşte (orgoliul, ruşinea sau gândul că fac dovada unei slăbiciuni), cert este că odată aşezate în fața oglinzii nu durează niciodată mai mult de o clipă două pentru a se opri din plâns. Acest lucru este dovedit de sute de cazuri din experiența mea.

Mulți mari oratori, predicatori, actori şi politicieni au folosit această tehnică a oglinzii ani la rând. Spre exemplu, Drew Pearson afirmă că Winston Churchill nu ținea niciodată un discurs important până când nu îl repeta înaintea oglinzii. Acelaşi lucru îl făcea (tot conform relatării lui Pearson) şi preşedintele american Woodrow Wilson. Prin folosirea acestei tehnici, oratorii învață să îşi descătuşeze forțele subconştientului, astfel încât atunci când apar în fața unui public să îşi poată influența ascultătorii. În momentul în care îşi repetă discursul în fața oglinzii, ei îşi creează o anumită imagine mentală a cuvintelor rostite, a intonației folosite şi a publicului din fața lor, anticipând astfel realitatea care va urma în scurt timp. În plus, ei îşi amplifică vibrația mentală astfel încât semnificația cuvintelor lor să pătrundă mai uşor în subconştientul colectiv al ascultătorilor lor.

Aceeaşi tehnică a oglinzii explică puterea şi magnetismul personal al evanghelistului Billy Sunday. L-am cunoscut de mult timp pe Bill Sunday şi m-am minunat întotdeauna cum reuşea să îşi captiveze într-o asemenea măsură publicul, la fel ca şi Gypsy Smith şi alți mari evanghelişti. În mod evident, la acea vreme nu ştiam mare lucru despre ştiința minții.

La ora actuală există dovezi că Billy Sunday cunoştea şi folosea tehnica oglinzii, fapt relatat de Eric Sevareid, comentatorul postului de radio CBS, în cartea sa, *Un vis nu chiar atât de pasional,* publicată în anul 1946. Domnul Sevareid povesteşte aici despre un interviu pe care i l-a luat când era tânăr lui Billy Sunday:

„Se plimba prin cameră, privind din când în când către geamul ferestrei şi *studiindu-şi postura în reflexia acesteia*.”

Unul dintre cei mai mari vânzători de polițe de asigurare din America, care a învățat de timpuriu ştiința minții, mi-a povestit odată că nu se prezenta niciodată în fața unui client potențial de mare anvergură fără să îşi prezinte mai întâi întregul discurs de prezentare în fața unei oglinzi. Vânzările acestui om erau fenomenale.

Orice agent de vânzări a auzit de afirmația: „Dacă te poți convinge pe tine însuți, îi poți convinge şi pe alții”, care este cât se poate de adevărată. Orice mişcare de masă din istorie (de la cele religioase la cele militare) s-a datorat unui individ cu convingeri extrem de puternice într-o anumită cauză, care i-au permis să atragă mii de adepți. Nu trebuie să fii student la psihologie ca să ştii că entuziasmul este foarte contagios şi le poate fi transmis cu uşurință altor oameni. Tehnica oglinzii nu este altceva decât o metodă extrem de simplă şi de eficientă prin care îți poț întări propria convingere (de pildă, în capacitatea ta de a vinde un produs), amplificându-ți astfel puterea contagioasă a entuziasmului.

Dacă este privită în lumina ştiinței descrise în această carte, tehnica oglinzii poate fi dusă până la măiestrie, descătuşând forțele atotputernice ale subconştientului astfel încât să îi influențezi pe cei cu care ai de-a face.

La urma urmelor, cu toții avem ceva de vândut, dacă nu un produs, atunci personalitatea noastră, serviciile sau ideile noastre. De fapt, toate relațiile interumane se bazează pe un tip sau altul de vânzare, îndeosebi atunci când încercăm să îi convingem pe ceilalți oameni de ceea ce credem. Din punct de vedere juridic, un contract este considerat o „întâlnire a minților”, iar atât timp cât nu reuşeşti să îți convingi partenerul de afaceri să gândească la fel ca tine, nu vei ajunge prea departe. Dacă cele două minți se înțeleg asupra chestiunilor majore, restul devine floare la ureche, iar semnarea contractului urmează în scurt timp.

În timpul „recesiunii”, când lucram cu numeroase companii şi organizații de vânzări pentru a le ajuta să îşi sporească cifra de

afaceri, le-am prezentat membrilor acestora tehnica oglinzii, iar cei care au aplicat-o au obținut rezultate fantastice. Spre exemplu, într-unul din cazuri am lucrat cu o companie care vindea plăcinte cu livrare pe teren. I-am învățat pe patroni să introducă oglinzi în interiorul camioanelor de livrare a mărfii, astfel încât primul lucru pe care îl vedea şoferul atunci când deschidea uşile să fie aceste oglinzi. I-am învățat pe agenți să nu intre niciodată la un client potențial înainte de a afirma cu hotărâre în fața oglinzii câte plăcinte intenționa să îi vândă. Unul dintre şoferi mi-a povestit mai târziu că a încercat luni de zile să îi vândă unei patroane de restaurant plăcinte, dar aceasta l-a refuzat de fiecare dată. În ziua în care a folosit pentru prima dată tehnica oglinzii, i-a vândut zece plăcinte! De atunci, a ajuns să îi livreze în medie 15 plăcinte pe zi.

Tehnica oglinzii a fost folosită cu rezultate excepționale de toate companiile cu care am lucrat: de asigurări, financiare, companii de producere a cauciucului, dealeri de automobile, fabrici de dulciuri şi multe altele care aveau agenți de vânzări. Pe timpuri am aplicat această metodă în propria mea companie, într-o perioadă în care eram pe punctul de a fi declarați faliți, prin instalarea unei oglinzi mari în hol, acolo unde angajații mei îşi agățau hainele şi pălăriile. Practic, era imposibil să intri sau să ieşi din hol fără să te vezi în mărime naturală. La început am lipit deasupra ei sloganuri pe care scria: „O să învingem", „Nimic nu este imposibil pentru o minte inteligentă şi activă", „Avem curaj, să o dovedim", „Haide să dovedim lumii de ce suntem în stare", „Tu câte articole ai de gând să vinzi astăzi?" etc. Mai târziu am început să scriem astfel de sloganuri direct pe oglindă, cu săpun. În acest fel, în fiecare dimineață pe suprafața oglinzii apărea un slogan nou, cu unicul scop de a-i convinge pe angajați că pot face afaceri chiar dacă alte companii din domeniu abia reuşeau să se mențină pe linia de plutire. Am adăugat ulterior şi o a doua oglindă pe uşa de la intrare, astfel încât ultimul lucru pe care îl vedeau angajații noştri înainte de a părăsi biroul şi de a pleca pe teren să fie propria lor reflexie. Dat fiind randamentul tehnicii, am

continuat să adaug oglinzi inclusiv pe birourile tuturor angajaților şi directorilor companiei. Aşa se face că atunci când „recesiunea" a ajuns la apogeu, toți (dar absolut *toți)* angajații companiei noastre şi-au sporit de trei-patru ori veniturile, continuând să progreseze necontenit. Au existat oameni care până atunci nu reuşiseră să obțină niciodată mai mult de 300 de dolari (în lunile lor cele mai bune) şi care acum au reuşit să depăşească frecvent 1.000 de dolari pe lună. Ştiu că acest lucru li se va părea incredibil unora dintre cititorii mei, dar este cât se poate de adevărat. Continui să păstrez şi astăzi numeroase scrisori de la diferiți agenți de vânzări, directori şi alte persoane care au dorit să depună astfel mărturie asupra eficacității tehnicii oglinzii.

Iar acum, să detaliem puțin această tehnică. Stai în picioare în fața unei oglinzi. Nu este neapărat necesar ca aceasta să îți ofere reflexia în mărime naturală, dar ar fi bine să fie suficient de mare pentru a te putea reflecta în ea cel puțin de la brâu în sus.

Bărbații care au făcut armata ştiu ce înseamnă să ai o postură corectă, perfect verticală, cu pieptul înainte, cu abdomenul tras înapoi şi cu fruntea sus. Adoptă o astfel de postură şi respiră profund de trei-patru ori, până când ajungi să simți o stare de fermitate, de putere şi de hotărâre. Priveşte-te apoi în ochi şi spune-ți că vei obține ceea ce îți doreşti. Priveşte-ți buzele în timp ce rostesc aceste cuvinte şi ascultă sunetul lor. Rosteşte cuvintele cât mai răspicat şi mai limpede. Fă din această practică un ritual regulat şi aplic-o de cel puțin două ori pe zi, dimineața şi seara. Te asigur că vei fi surprins de rezultatele pe care le vei obține. Dacă doreşti să îți amplifici şi mai mult rezultatele, scrie cu săpun pe suprafața oglinzii diferite sloganuri sau cuvinte-cheie care îți susțin afirmația. Vei constata în scurt timp că vei căpăta o încredere în sine pe care nu ai mai avut-o până acum.

Dacă îți propui să abordezi un client extrem de dificil sau un şef de care te-ai temut până acum, foloseşte tehnica oglinzii şi repet-o până când ajungi să te convingi singur că îți poți ține prezentarea fără niciun fel de emoție. Dacă trebuie să ții un discurs

în fața unui public, începe întotdeauna prin a-l ține în fața oglinzii. Gesticulează şi susține-ți argumentele prin orice mimică şi prin orice gesturi care ți se par naturale.

Cât timp te afli în fața oglinzii, repetă-ți de cât mai multe ori că vei avea un succes remarcabil şi că nimic pe lume nu te va putea opri. Ți se pare naiv? Dacă da, îți repet că orice idee pe care i-o prezinți subconştientului tău va tinde să fie materializată de acesta. Cu cât îți vei convinge mai rapid subconştientul, cu atât mai rapid va tinde acesta să îți materializeze dorința. Aşa cum spuneam mai devreme, nu este recomandabil să le povesteşti altora ce tehnici aplici, întrucât există riscul să fii ridiculizat şi să îți pierzi încrederea în sine, mai ales dacă te afli abia la începutul studierii acestei ştiințe a minții.

Dacă eşti director sau manager şi doreşti să îmbunătățeşti rezultatele obținute de întreaga ta organizație, învață-ți angajații tehnica oglinzii şi urmăreşte-i astfel încât să o aplice. Te asigur că foarte multe organizații procedează astfel la ora actuală.

S-a scris foarte mult pe tema puterii hipnotice a ochilor umani. Se spune că aceştia reprezintă fereastra sufletului şi că pot revela gândurile omului. Adevărul este că ochii noştri exprimă ceea ce gândim într-o măsură mult mai mare decât ne imaginăm. Ei le permit celor din jur să „ne citească”, după cum spune vorba. Dacă vei începe să practici această tehnică a oglinzii vei constata însă că ochii tăi capătă o putere de fascinație pe care nu ți-ai fi imaginat niciodată că o poți avea. Privirea ta va deveni extrem de penetrantă, făcându-i pe oameni să creadă că le citeşti până în adâncul sufletului. Mai devreme sau mai târziu, ochii tăi vor căpăta o intensitate care va reflecta intensitatea gândurilor tale şi pe care oamenii o vor recunoaşte. Îți reamintesc în această direcție că Emerson a scris că poziția în viață a oricărui om este descrisă de privirea sa. De aceea, dezvoltă-ți încrederea în sine şi las-o să se reflecte în privirea ochilor tăi. Tehnica oglinzii te va ajuta enorm în această direcție.

Tehnica oglinzii poate fi folosită în multe modalități, iar rezultatele ei sunt întotdeauna satisfăcătoare. Spre exemplu, dacă ai o postură fizică incorectă sau o dicție necorespunzătoare, această tehnică poate face minuni. Oglinda îți arată întotdeauna ipostaza pe care o văd ceilalți oameni atunci când se uită la tine. De aceea, lucrând cu oglinda te poți transforma aşa cum doreşti şi poți adopta exact ipostaza pe care o doreşti.

Se spune că orice om care joacă un rol ajunge să se identifice cu el, iar cea mai bună modalitate de a exersa un rol este în fața oglinzii (orice actor ştie asta). Vanitatea nu are însă nimic de-a face cu această ştiință. De aceea, sfatul meu este să nu foloseşti tehnica oglinzii într-o manieră derizorie sau frivolă, ci să o iei în serios şi să te transformi aşa cum doreşti. La urma urmelor, dacă cei mai mari oameni ai acestei lumi se folosesc de ea pentru a-şi construi ipostaza pe care doresc să o prezinte lumii şi pentru a-şi amplifica influența pe care o au asupra altor oameni, la fel poți face şi tu, în scopurile pe care ți le propui.

S-a scris foarte mult despre intuiție, instinct şi alte astfel de subiecte. Există psihologi care afirmă că ideile intuitive nu ne vin niciodată „din senin”, ci ca urmare a cunoaşterii acumulate de noi sau a unor lucruri pe care le-am văzut sau pe care le-am auzit anterior. Este posibil ca acest lucru să fie adevărat într-o oarecare măsură în cazul inventatorilor, al oamenilor de ştiință şi al altor persoane care operează cu metoda „încercării şi erorii” şi care se folosesc de cunoştințele acumulate în experimentele lor anterioare. Convingerea fermă a autorului este însă că cele mai multe descoperiri şi inspirații provin din mintea subconştientă, chiar dacă omul nu a implantat în ea cunoştințele acumulate de mintea sa conştientă. Orice obişnuință şi orice produs a fost mai întâi de toate o idee în mintea cuiva, idee care a apărut sub forma unui flash intuitiv. De aceea, sfatul meu este să ai întotdeauna încredere în intuițiile tale şi să le urmezi până la sfârşit.

Mulți lideri, industriaşi şi inventatori au afirmat deschis că şi-au urmat intuițiile care le-au apărut în momentele lor de relaxare

sau în momentele în care erau ocupați cu alte sarcini decât rezolvarea problemei lor. O modalitate ideală de a-ți lăsa mintea subconştientă să rezolve o problemă constă în a o aborda în mod conştient din toate unghiurile posibile. În final, porunceşte-i minții subconştiente înainte de a te culca să îți rezolve problema. Este posibil să te trezeşti în mijlocul nopții cu răspunsul corect, sau să te trezeşti dimineața ştiind acest răspuns, ori pur şi simplu să primeşti o inspirație în timpul zilei, când te aştepți mai puțin şi când faci cu totul altceva. De îndată ce ai primit răspunsul, nu mai ezita şi pune-l imediat în aplicare.

Spre exemplu, este posibil să primeşti inspirația de a suna pe cineva la telefon. Nu este exclus ca acesta să te poată ajuta cu problema ta. Sunt situații în care această persoană se află într-o poziție foarte importantă. De aceea, mulți oameni care primesc astfel inspirații ezită să sune, oscilând între intuiția lor şi teamă. Din păcate, teama învinge de cele mai multe ori. Dacă te afli într-o asemenea situație şi eşti cuprins de teamă sau de îndoială, pune-ți următoarea întrebare: „Ce am de pierdut dacă îl abordez pe cutare? Ce lucru rău mi se poate întâmpla?” Vei constata că temerile sau îndoielile tale nu pot răspunde la această întrebare. De aceea, ascultă-ți intuiția.

Doresc totuşi să îți transmit un avertisment: mulți oameni preferă jocurile de noroc, pariază la curse sau fac speculații bursiere. Când şi când, ei câştigă şi susțin mai târziu că şi-au urmat intuițiile sau instinctul. Sfatul meu este să nu îți foloseşti niciodată intuiția pentru a obține ceva din nimic. Am convingerea fermă că acest lucru este profund greşit, dovadă că majoritatea amatorilor de jocuri de noroc mor faliți. De asemenea, fereşte-te de intuițiile care te conduc către lucruri sau domenii pe care nu le-ai mai experimentat până acum. Este posibil ca acestea să nu fie deloc intuiții, ci simple dorințe egotice. Adevăratele intuiții sunt întotdeauna legate de tine, direct sau indirect, şi îți transmit ideea de *a face* ceva, lăsându-ți apoi intervalul de timp necesar pentru a trece la fapte.

Autorul porneşte de la premisa că niciun cititor nu va considera această carte un fel de „Sesam, deschide-te” pentru obţinerea de bogăţii şi de faimă peste noapte. Cartea îşi doreşte să fie mai degrabă o cheie ce deschide poarta care permite accesul către calea ce poate conduce la realizarea dorită. Personal, nu te sfătuiesc nicio clipă să te arunci în aventuri care îţi depăşesc cu mult capacităţile şi nivelul de dezvoltare actual. Spre exemplu, nu trebuie să aplici această ştiinţă pentru a-ţi propune să ajungi şeful unui mare concern ce prestează servicii sau de transport dacă nu cunoşti nimic despre aceste domenii. O poţi folosi însă cu succes pentru a te familiariza cu aceste domenii şi pentru a urma paşii necesari astfel încât mai târziu să poţi urca în vârful ierarhiei companiei. În acest scop trebuie să îţi faci însă mai întâi de toate un plan de acţiune. Nimeni nu intră într-o farmacie pentru a cere pur şi simplu medicamente. Trebuie să îi precizezi întotdeauna farmacistului ce medicamente doreşti. La fel se petrec lucrurile şi cu această ştiinţă a minţii. Pentru ca subconştientul să te poată ajuta, trebuie să ai mai întâi un plan concret de acţiune, să ştii foarte exact ce anume îţi doreşti şi să fii cât mai specific în ceea ce îi ceri.

Dacă ai stabilit clar ce anume îţi doreşti şi dacă ţi-ai fixat un obiectiv concret, consideră-te fericit, căci ai făcut deja primul pas care te poate conduce către succes. Atât timp cât vei continua să te focalizezi asupra imaginii mentale pe care ţi-ai format-o şi cât vei întreprinde acţiunile necesare, nimeni şi nimic nu te va putea împiedica să reuşeşti, căci mintea subconştientă nu ezită niciodată să asculte ordinele care îi sunt transmise clar şi ferm.

Capitolul 7

Cum pot fi proiectate gândurile

Principala premisă a succesului este fermitatea sau perseverența. Cine nu își urmează neabătut programul de viață se trezește că idealul său mai mult se îndepărtează decât se apropie de el. Dacă îți propui un obiectiv pe termen lung, nu trebuie să te culci niciodată pe propriii lauri sau să te admiri singur, întrucât există întotdeauna alți oameni care îți pot râvni poziția și care ți-o pot sufla de sub nas, îndeosebi dacă observă că nu faci nimic pentru a ți-o consolida.

În pofida marilor salturi pe care le-a făcut America, această țară are încă resurse nebănuite, multe dintre ele rămase neatinse. Războiul a permis explorarea unor domenii necunoscute, precum cel atomic, cel al rachetelor, al navelor amfibii și al unor nișe noi în domeniul materialelor plastice și metalice. Deși nu are nicio îndoială că aceste domenii vor fi explorate în continuare de oamenii plini de imaginație și de resurse, autorul este convins că există numeroase alte domenii care nu au nimic de-a face cu războiul și care se vor dezvolta în următorii ani. Aceia dintre noi care vor mai trăi peste 50 de ani se vor afla într-o lume prin comparație cu care lumea în care trăim noi va părea probabil un fel de Epocă de Piatră.

Savanții lucrează deja în laboratoarele lor la niște idei care unora li s-ar părea fantastice. Printre acestea se numără materialele textile obținute din lemn, foarte ușoare și rezistente la foc și la apă, alte materiale care nu vor mai permite scufundarea navelor maritime, mașinării care vor capta energia solară, ba chiar și aparate capabile să înregistreze gândurile nerostite ale oamenilor. Acestea sunt doar câteva din produsele lumii de mâine, și ele se vor naște din imaginația oamenilor, sau mai bine zis din mintea lor

subconştientă. Cine ştie? Poate că în mai puțin de 50 de ani telepatia şi transferul gândurilor vor fi la fel de comune cum este astăzi radioul…

Se spune pe bună dreptate că omul poate materializa orice îi trece prin minte, iar milioanele de obiecte şi utilități pe care le folosim la ora actuală sunt o dovadă în acest sens. Când omul va înțelege şi va pune la treabă imensa putere a minții sale, el nu numai că va putea controla în totalitate această planetă, dar va face probabil acelaşi lucru şi cu celelalte planete ale sistemului nostru solar. Această scânteie a geniului există inclusiv în tine, dar trebuie ațâțată şi alimentată cu combustibil, respectiv cu noi şi noi idei, precum şi cu acțiuni corespondente.

Cunosc un bărbat de peste 70 de ani, cu multe realizări la activ, care mi-a spus că majoritatea oamenilor îşi ratează viața pentru că nu încep niciodată nimic.

– În ceea ce mă priveşte, de ani de zile urmez acelaşi plan: îmi propun ca în fiecare săptămână să încep ceva nou. Poate fi vorba de un proiect cât se poate de simplu, cum ar fi o mică îmbunătățire prin casă sau o carte nouă, dar şi de unul foarte elaborat, cum ar fi schimbarea strategiei de afaceri a companiei mele. În acest fel, nu numai că îmi mențin mintea şi trupul active, dar îmi antrenez şi imaginația, care în caz contrar s-ar putea atrofia sau ar putea adormi. După părerea mea, ideea pensionării la 60 de ani reprezintă o mare greşeală. Am convingerea că de îndată ce nu mai este activ din punct de vedere mental şi fizic, omul se îndreaptă cu repeziciune către mormânt. Ai văzut ce se întâmplă cu caii pompierilor după ce sunt pensionați. Ştii foarte bine ce se întâmplă cu propria ta maşină dacă o neglijezi mai mult timp: ea începe să ruginească şi în scurt timp nu mai este bună de nimic. La fel se întâmplă lucrurile şi cu oamenii. Atunci când devin nişte simple exponate pe un raft de muzeu, ei se prăfuiesc, se ofilesc şi mor.

Ideea de a începe un proiect nou cel puțin o dată pe săptămână ne conduce la subiectul inițiativei. Aceasta reprezintă un activ nepreţuit pentru orice om care se află în căutarea succesului. Fără

ea, omul se opreşte după primii paşi pe care îi face. El rămâne într-o poziție minoră întreaga sa viață, pentru că nu afişează niciodată vreo inițiativă la locul de muncă şi nu sugerează niciodată vreo îmbunătățire. În timpul războiului au existat multe companii care le-au oferit premii angajaților care sugerau cele mai eficiente metode de îmbunătățire a activității sau alte sugestii pozitive. De multe ori, aceste sugestii au condus în mod efectiv la adoptarea unor metode mai bune de operare sau de producție, iar muncitorii care le-au făcut şi-au primit răsplata cu vârf şi îndesat. Au existat chiar cazuri de invenții care au fost patentate şi care i-au făcut faimoşi şi i-au îmbogățit pe cei care au avut ideea originală. Reține: oricât de bine s-ar face ceva, există întotdeauna o cale mai bună de a face acelaşi lucru. Războiul a demonstrat din plin acest lucru. Depinde numai de tine să continui să ai inițiative bune. Chiar dacă nu eşti decât un vânzător într-un magazin, este foarte posibil să ai idei despre o prezentare mai avantajoasă a mărfurilor sau despre o servire mai bună a clienților. Ideile bune legate de iluminat, de aranjamentul culorilor şi al mărfurilor pe rafturi sunt întotdeauna apreciate de conducere şi de cele mai multe ori sunt răsplătite.

Strâns legată de chestiunea inițiativei este cea a atenției şi a interesului. Cu cât vei fi mai interesat de munca ta, cu atât mai multă atenție îi vei oferi şi cu atât mai bune vor fi rezultatele pe care le vei obține. Toată lumea ştie că oamenii fac cel mai bine lucrurile care le captează interesul şi atenția. De aceea, dacă ceea ce faci în momentul de față nu te interesează, caută-ți altceva de făcut, care să te intereseze în mod real. Dacă vei găsi o activitate care să te pasioneze cu adevărat, cu atât mai bine. Interesul față de munca prestată este un factor care te poate conduce până foarte departe în cariera ta.

Cunosc o femeie care a fost angajată ca secretară a directorului unuia din marile departamente ale unui magazin universal. Deşi pe hârtie avea salariul minim pe economie (din cauza restricțiilor impuse de război), ea a primit ani la rând cele mai mari

prime dintre toți angajații, datorită interesului și inițiativei sale, care au făcut ca însuși directorul general să îi ceară sfatul mai des decât i-l cerea șefului ei direct.

Directorul de personal al unei mari uzine de armament care avea mii de angajați mi-a spus că lucrul care îl deranja cel mai mult la oameni era lipsa de seriozitate. Unii angajați nu își respectau angajamentele, alții întârziau frecvent, iar alții își schimbau tot timpul părerea. De aceea, dacă te angajezi față de cineva că vei face un anumit lucru, fă-l cu orice preț, indiferent de efort și de eventualele inconveniente de moment. Te asigur că îți vei primi în scurt timp răsplata, căci în acest fel îți vei clădi o reputație a seriozității care te va ajuta să avansezi rapid pe scara ierarhică a organizației tale.

Mulți angajați au ideea greșită că munca pe care o prestează servește doar interesului angajatorilor lor. Ei nu se gândesc că lucrează pentru ei înșiși, angajatorul lor nefăcând altceva decât să le pună la dispoziție un spațiu și mijloacele necesare pentru a face acest lucru. Există o vorbă care spune că dacă cineva nu a învățat să primească ordine de la altcineva, nici nu va fi vreodată capabil să le dea altora ordine. Cât de adevărat! Din păcate, foarte puțini oameni realizează că ar putea veni o zi în care se vor afla ei înșiși în locul șefului lor…

Emerson a spus: „Singura modalitate de a avea prieteni constă în a oferi tu însuți prietenie.” La fel ca în cazul de mai sus, puțini oameni se gândesc la profunzimea acestei afirmații. Nicio faptă bună nu rămâne nerăsplătită, după cum spune proverbul. Acest lucru este foarte adevărat, indiferent cât l-ar lua unii în derâdere.

Rari sunt oamenii care nu își fac niciodată dușmani. Este imposibil să rezonezi cu toată lumea. Atunci când nu ești de acord cu cineva, tu emiți anumite gânduri negative referitoare la el, care îl fac să îți răspundă cu aceeași monedă. Fericiți sunt cei care știu să își transforme dușmanii în prieteni! Și este ceva atât de ușor de făcut…

Am cunoscut oameni care m-au antipatizat în mod violent din cine ştie ce motive. Poate că am spus odată ceva care nu le-a fost pe plac, fără să îmi dau seama. Deşi inițial ar fi fost în stare să îmi sfâşie gâtul (metaforic vorbind), în timp mi-au devenit cei mai buni prieteni, pentru simplul motiv că mi-am cultivat gândirea pozitivă şi convingerea că sunt nişte oameni prietenoşi.

Nu mai țin minte când şi cum mi-a venit ideea să îmi transform duşmanii în prieteni, dacă mi-a venit din senin, dacă am citit-o undeva sau dacă am auzit-o de la altcineva, dar pot să afirm că am adoptat-o şi că am aplicat-o cu aceeaşi convingere mulți ani la rând. Doresc să ofer ca ilustrație cazul unui director care m-a duşmănit cândva din cauza unor afirmații pe care le-am făcut referitor la compania sa. Luni la rând, m-a atacat cu orice ocazie. Primul meu impuls a fost să îi răspund cu aceeaşi monedă şi să îl atac la rândul meu, dar într-o bună zi am realizat că duşmănia lui a rezultat în urma unui comentariu al meu referitor la *el,* nu la compania sa. De aceea, mi-am spus în sinea mea: „Nu este vina lui, ci a mea. Acest individ nu este un om rău. Eu am fost cel care a greşit. Cu prima ocazie în care mă voi afla în apropierea lui am să îi transmit mental acest lucru.” Într-o seară, l-am întâlnit la un club ai cărui membri eram amândoi. Dacă ar fi putut m-ar fi evitat, dar aproape că am dat nas în nas cu el, aşa că l-am întrebat:

– Ce mai faci, Charlie?

Mi-a răspuns imediat, în cea mai prietenoasă manieră. A simțit „ceva” în vocea mea şi a înțeles că îi întindeam sincer o mână prietenească. La ora actuală suntem cei mai buni prieteni din lume.

De aceea, încearcă să îți aduci aminte că prietenii şi duşmanii îți reflectă întotdeauna propriile gânduri. Cu alte cuvinte, ei se simt prietenii sau duşmanii tăi numai pentru că aşa îi priveşti tu în mintea ta.

Chiar astăzi, în ziua în care am scris aceste rânduri, am avut parte de un exemplu ilustrativ al acestei proiecții mentale. Țeava de evacuare a chiuvetei mi s-a înfundat, aşa că am fost nevoit să

chem un instalator. La câteva străzi de mine se află un atelier de instalații, al cărui proprietar este însă neprietenos şi foarte ofensiv față de clienții săi. Am încercat de mai multe ori să îl solicit, dar mi-a răspuns de fiecare dată că este prea ocupat.

Ultima dată când l-am chemat mi-a spus cu obrăznicie că trebuia să îmi aştept rândul şi că nu va fi liber să îmi repare boilerul decât peste două săptămâni. L-am întrebat atunci dacă îmi poate da adresa altor instalatori, dar a refuzat cu încăpățânare. În mod natural, felul lui necooperant de a fi mi-a lăsat o impresie proastă, şi nu doar în ceea ce îl privea, ci şi referitor la toți instalatorii.

Trebuia totuşi să îmi repar boilerul, aşa că am realizat rapid că atitudinea mea defensivă față de instalatori nu avea să mă ajute cu nimic, ba dimpotrivă, avea să mă împiedice să am parte de serviciile lor. De aceea, mi-am schimbat radical modul de a gândi, repetându-mi ceva de genul: „Toți instalatorii sunt oameni cumsecade, inclusiv cel la care am apelat ultima oară, chiar dacă pare puțin morocănos."

Aveam un prieten care conducea un atelier de instalații şi l-am sunat să aflu dacă nu îmi putea sugera vreun instalator care mă putea ajuta. Mi-a dat un număr de telefon la care am sunat imediat. Persoana de la capătul firului mi-a răspuns că era ocupată, dar dacă aveam o reparație urgentă putea veni. A ajuns la mine acasă într-un sfert de oră şi a simțit imediat recunoştința din vocea mea. Mi-a înlocuit boilerul în numai două ore, lucrând mult mai rapid decât alți instalatori cu care avusesem de-a face. Am fost atât de încântat de serviciile sale încât i-am spus pe loc acest lucru, lucru care i-a făcut plăcere.

Revin acum la ziua de astăzi (când mi s-a înfundat țeava de evacuare a chiuvetei). L-am sunat pe acelaşi instalator, cu puțin înainte de 8:00 dimineața. I-am reamintit cine eram şi faptul că mi-a reparat cândva boilerul. Şi-a adus imediat aminte de mine şi mi-a spus că va încerca să ajungă cât va putea de repede la mine, cel mai probabil în jurul amiezii. La numai cinci minute după ce am

închis telefonul a sunat la uşă. Era un bărbat care m-a întrebat dacă am solicitat un instalator.

L-am întrebat cum se făcea că a apărut atât de rapid, în condiţiile în care şeful lui mi-a spus că nu va putea trimite pe cineva decât în jurul amiezii. Mi-a răspuns:

– Domnul… tocmai primise telefonul dumneavoastră când am intrat pe uşă. Mi-a spus imediat să vin acasă la dumneavoastră şi să fac reparaţia necesară înainte de a continua cu restul programului.

M-a încântat din nou acest tratament preferenţial şi i-am spus ce gândeam instalatorului, lucru care i-a făcut acestuia aceeaşi plăcere. L-am ajutat, aşa că a reuşit să îmi repare ţeava de evacuare în mai puţin de o jumătate de oră. În tot acest timp, i-am povestit de vechea mea experienţă cu bătrânul instalator, iar apoi cu şeful lui, iar el mi-a răspuns:

– Într-adevăr, şeful meu este foarte cumsecade. Întotdeauna se ocupă mai întâi de ceilalţi şi abia apoi de el însuşi. Drept urmare, afacerea lui se află într-o continuă creştere. Sincer să fiu, nu am avut niciodată un şef mai bun.

Aşa cum spuneam, realitatea reflectă întotdeauna felul în care gândim. De îndată ce mi-am schimbat gândurile referitoare la instalatori, considerându-i oameni cumsecade, am şi cunoscut unul dintre cei mai cumsecade instalatori de pe piaţă, după spusele propriului său angajat.

De aceea, nu respinge acest mare adevăr. Aplică-l şi vei fi uimit de rezultatele pe care le vei obţine. Vei constata că până şi şoferii de autobuz, vânzătorii din spatele tejghelelor sau operatorii lifturilor îţi vor răspunde gândurilor tale pozitive referitoare la ei, zâmbindu-ţi şi tratându-te prietenos. Tehnica poate fi folosită în fiecare moment al vieţii, şi dacă o vei aplica la modul cel mai sincer, nu va mai trebui să îţi faci vreodată griji referitoare la duşmani.

„Faceţi-le oamenilor ce aţi dori să vă facă ei vouă”, spune Biblia. Realitatea este că foarte mulţi oameni de afaceri îşi ajută semenii pornind de la convingerea că vor primi la rândul lor un

ajutor din altă parte. Sună foarte calculat, dar există o lege a reciprocității care chiar operează, indiferent de circumstanțe sau de împrejurări. Orice cauză trebuie să aibă un efect convergent cu ea.

Dacă încerci să îi faci pe plac şefului tău, asta nu înseamnă că eşti un lingău. Este normal să îți doreşti să îți faci din el un prieten. În orice organizație, oamenii care avansează pe scara ierarhică sunt cei care îşi fac datoria şi care le fac pe plac şefilor lor. La urma urmelor, şeful este cel care acordă promovările şi cu cât va fi mai satisfăcut de tine, cu atât mai rapid vei progresa. Indiferent cât de mare este prețuirea pe care ți-o acorzi singur, dacă doreşti să avansezi pe scara ierarhică a unei organizații nu este suficient să îți faci treaba bine; mai trebuie să te bucuri şi de bunăvoința şefului tău. Dacă vei privi în jurul tău, vei vedea că acest principiu operează pretutindeni: în şcoli, în armată, în politică, ba chiar şi în lumea animalelor.

De aceea, preia inițiativa. Încearcă să faci întotdeauna ceva pentru colegii tăi şi vei fi surprins să constați cât de plăcută poate deveni activitatea ta la locul de muncă. Ajutorul acordat altor oameni aduce întotdeauna dividende într-o formă sau alta.

Poți constata cu uşurință acest lucru dacă te vei juca cu un câine. Atât timp cât îl mângâi şi eşti bun cu el, câinele va da din coadă în semn de recunoştință, ba chiar va încerca să îți lingă mâna sau fața, dacă îi vei da ocazia. În schimb, dacă îl vei trata urât, va mârâi la tine şi poate chiar va încerca să te muşte. Reacțiile oamenilor nu diferă prea mult. Indiferent ce motive ai ca să te porți frumos față de altcineva (un impuls prietenesc sau pur şi simplu cunoaşterea legii cauzei şi efectului), rezultatele vor fi aceleaşi. Complimentele sincere îți vor atrage întotdeauna prieteni, căci majoritatea oamenilor sunt sensibili la ele. Complimentele le gâdilă egoul, iar tu avansezi imediat pe scara simpatiei lor. Orice politician de succes învață de timpuriu în cariera sa arta de a-şi face prieteni prin acordarea de ajutor şi prin complimentarea celorlalți oameni. Cine ştie? Băiatul care vinde ziare astăzi poate deveni mâine judecătorul în fața căruia trebuie să te prezinți pentru

că ai încălcat regulile de circulație şi vei afla cu această ocazie ce înseamnă să ai „un prieten la tribunal”. Acelaşi principiu se aplică în toate domeniile vieții. Din păcate, oamenii îl ignoră de cele mai multe ori.

Acum ceva timp mă aflam în biroul managerului comercial al unuia din cele mai mari magazine din țară. La un moment dat, în birou a intrat o femeie care i-a mulțumit directorului pentru un sfat dat anterior, referitor la acceptarea unei slujbe mai bune într-un alt oraş. După ce femeia a plecat, directorul mi-a spus:

– Ştii, unul din lucrurile care îmi plac cel mai mult la această slujbă este numărul mare de oameni care vin să îmi ceară sfatul. Deşi îndatoririle de serviciu mă țin foarte ocupat, îmi fac întotdeauna timp pentru angajații care vin la mine să îmi ceară sfatul. Acest lucru mă flatează şi mă face să mă simt important; de aceea, îmi face o plăcere sinceră să îi ajut pe oameni cu sfaturile mele.

Ajungem astfel la un alt aspect important: cine doreşte să se îmbogățească trebuie să se ducă acolo unde se găsesc bogățiile. Dacă te afli singur pe o insulă îți este greu chiar şi să supraviețuieşti, lăsând la o parte îmbogățirea. De aceea, dacă îți doreşti mai mulți bani, trebuie să te asociezi cu oameni care îi au sau care ştiu cum să facă rost de ei. Această afirmație ți se poate părea vulgară, dar adevărul este că dacă îți doreşti mai mulți bani trebuie să te duci acolo unde banii abundă şi unde sunt cheltuiți, şi să faci cunoştință cu cei care au autoritatea de a-i cheltui. Spre exemplu, dacă eşti agent de vânzări şi ştii că liderul unei organizații este omul care are ultimul cuvânt în privința oricărei tranzacții, este o pierdere de timp să încerci să îi convingi mai întâi pe subalternii acestuia. Acelaşi lucru este valabil şi dacă încerci să vinzi alte mărfuri, inclusiv pe tine însuți (talentele tale etc.).

„Dacă lucrezi pentru altcineva, a spus cândva Elbert Hubbard, pentru numele lui Dumnezeu, fă-o din toată inima!” De-a lungul anilor am lucrat cu mulți clienți şi pot afirma că una din cele mai mari probleme cu care s-au confruntat aceştia a fost lipsa de interes

pentru slujba lor. Există foarte mulți oameni care nu fac niciun efort pentru a învăța altceva în afara măruntelor atribuții de serviciu pe care le îndeplinesc. Am lucrat cândva cu directorul executiv al unui mare concern, un om foarte cunoscut, al cărui nume apărea frecvent în ziare, şi am constatat că cel puțin 20 de oameni din organizația lui nu auziseră niciodată de el şi habar nu aveau ce funcție ocupa în compania care îi angajase. Managerul a rămas şocat când i-am demonstrat acest lucru. Nu numai că a pierdut pariul pus cu mine, dar s-a simțit şi rănit în orgoliul său. Curiozitatea m-a făcut atunci să verific şi alte organizații ai căror lideri erau extrem de cunoscuți la nivel național. Am constatat cu această ocazie că niciunul din angajații filialelor nu avea habar cine conducea compania pentru care lucrau şi unde era situat sediul central al acesteia.

Multor cititori acest lucru li s-ar putea părea greu de crezut sau chiar ridicol. Dacă ai prieteni care lucrează într-o instituție mare pe o poziție inferioară, întreabă-i cine este contabilul-şef sau vicepreşedintele companiei. Dacă nu cumva reprezintă o excepție, ignoranța lor te va uimi. De aceea, dacă se întâmplă să fii agent de vânzări sau chiar operator telefonic la o mare companie, mi s-ar părea normal să te interesezi cine sunt cei care o conduc şi care este povestea vieții lor (pe scurt). Este uimitor cât de mulți oameni acceptă diferite poziții în cadrul organizațiilor fără să facă nici cel mai mic efort pentru a afla cu ce se ocupă celelalte departamente ale acestora şi care sunt operațiunile generale ale companiei. Poate că este şi vina liderilor organizațiilor, care nu le impun angajaților anumite programe educative. Am discutat cândva cu o femeie angajată de o mare companie producătoare care în afară de şeful ei direct nu mai cunoştea numele niciunui alt director al companiei, în pofida faptului că superviza publicarea de articole scrise de aceştia.

Slujba pe care o ai la ora actuală nu este decât o trambulină pentru o poziție superioară pe care o poți ocupa în viitor. Este imposibil să avansezi pe scara ierarhică dacă nu ştii nimic şi dacă

nu eşti interesat să afli cine sunt şefii companiei pentru care lucrezi şi cu ce se ocupă aceasta. Multe firme le fac angajaţilor asigurări colective, punându-i să plătească sume mici de bani. Câţi dintre aceştia citesc însă drepturile pe care le au conform acestor poliţe de asigurări? Extrem de puţini, ca să nu mai vorbim de drepturile pe care le au conform asigurărilor sociale plătite, sau pur şi simplu ce reprezintă sumele de bani care le sunt retrase din salariul brut.

„Omul este moştenitorul de drept al înţelepciunii pe care o conţin marile cărţi scrise de-a lungul timpului", a spus cândva un mare personaj. În aceste condiţii, este surprinzător cât de mulţi oameni nu citesc niciodată o carte. Ce-i drept, războiul i-a făcut pe ceva mai mulţi dintre ei să citească. Oricât de ciudat ar părea, puţini oameni de afaceri citesc altceva decât ziarele şi revistele de profil. Chiar şi cei mai buni profesionişti se limitează adeseori să citească exclusiv cărţi de specialitate. Şi totuşi, rareori se întâmplă să citeşti o carte, indiferent din ce domeniu (biografie, ficţiune, istorie sau ştiinţă), şi să nu găseşti în ea cel puţin o idee sau două care îţi pot fi utile în domeniul tu de activitate.

Nimeni nu deţine monopolul cunoaşterii. Pe de altă parte, toată lumea ştie că această cunoaştere reprezintă o mare putere, dacă este folosită corect. Cu cât cititorul este mai inteligent, cu atât mai mult este stimulată gândirea lui de cărţile citite şi cu atât mai accelerate devin eforturile sale (dacă este inclusiv un om de acţiune).

Un alt fenomen extrem de interesant despre care merită să vorbim este asocierea ideilor. Orice idee are tendinţa să caute şi să se asocieze cu altele. Fenomenul este extrem de important şi merită să fie cultivat, îndeosebi de către oamenii angrenaţi în activităţi creative cum este domeniul publicităţii, al scrisului, al vânzărilor etc.

Să spunem, de pildă, că vezi un automobil care merge pe un drum de ţară. Gândeşte-te puţin la numărul ideilor care îţi pot veni în asociere cu această imagine. Maşina este construită din oţel, alte aliaje metalice şi plastic. Fiecare din aceste elemente este asociat

cu numeroase idei, care pot fi divizate şi asociate cu altele. Gândeşte-te apoi la cauciucuri, la valve, la tuburile interioare şi la celelalte componente ale motorului. Toate te pot conduce la numeroase alte asocieri de idei. Gândeşte-te la drumurile pe care a călătorit maşina şi la construcția lor, la benzina pe care o foloseşte drept combustibil şi la petrolul din care este derivată aceasta. Iar acest şir de gânduri poate continua la nesfârşit.

Să luăm acum o idee din lumea afacerilor. Să spunem că eşti interesat de creşterea şi comercializarea unui anumit soi de cereale. Prima întrebare pe care ți-o pui este în mod natural: poate fi cultivată şi comercializată această plantă în profit? Prin diverse asocieri de idei vei fi condus astfel către noi întrebări referitoare la condițiile de cultivare a respectivei specii de plantă, la solul şi condițiile climatice de care are nevoie, la costuri, la forța de muncă, apoi la programele de marketing, la chestiunile asociate cu ambalarea produselor, cu transportul lor, cu angrosiştii şi detailiştii, şi în sfârşit cu consumatorul final. După cum poți constata, numărul ideilor la care te poți gândi prin asociere este enorm, deşi totul a pornit de la o singură întrebare.

Fiindcă veni vorba, ar trebui să vorbim puțin despre ambalare, întrucât avem din nou de-a face cu puterea sugestiei. Vânzătorii de bunuri de băcănie, de fructe şi de legume ştiu că deşi produsele în sine nu devin cu nimic mai bune, prezentarea lor atrăgătoare pe rafturi contribuie la vânzarea lor mai rapidă şi chiar la stabilirea unor prețuri mai mari. Este suficient să te plimbi printre rafturile unei băcănii pentru a te convinge că produsele care îți atrag în cea mai mare măsură atenția sunt cele ambalate cel mai artistic. În mod similar, prezentarea atrăgătoare a produselor culinare distinge restaurantele bune şi scumpe de cele obişnuite şi ieftine. Şefii bucătari cunosc valoarea prezentării atrăgătoare a produselor lor, ornându-şi în fel şi chip platourile şi făcându-le să pară astfel mai apetisante, spre deosebire de bucătarii mediocri care pun totul la grămadă, în maniera tradițională.

Timp de mai mulți ani de zile am fost extrem de interesat de o fermă de țelină. Înainte de război, proprietarul fermei pe care o închiriasem, un italian, mi s-a plâns adeseori să nu putea concura cu japonezii în privința vânzării de țelină. Diferența dintre americani şi japonezi era că cei din urmă ştiau să îşi ambaleze mai atrăgător produsele. Țelinele japoneze erau perfect spălate, ambalate în hârtie fină ce descria calitățile nutritive ale acestor produse şi plasate în containere cu găuri speciale. Proprietarul fermei mele era un tip neglijent, care nu a spălat niciodată măcar o țelină din cele pe care le comercializa. Îşi plasa întotdeauna produsele în containere vechi, la grămadă, după care se plângea de competiția japoneză căreia nu îi putea face față!

Orice om care a călătorit pe la țară prin Statele Unite sau prin Canada îşi poate da seama de la prima vedere dacă proprietarul unei ferme este un om prosper sau în pragul falimentului. Acest lucru îmi aminteşte de marii producători de fructe de pe coasta de vest a Pacificului care acum 20 sau 30 de ani nu puteau vinde un întreg camion de mere sau de pere pentru 20 de dolari. În schimb, oamenii care au avut ideea strălucită de a-şi comercializa produsele în ambalaje atrăgătoare au făcut avere. Nu este deloc complicat să îi convingi pe oameni să îți plătească doi dolari sau mai mult pentru o duzină de mere sau de pere frumos ambalate în hârtie cerată. Există astfel de producători care îşi vând produsele prin poştă, având mii de clienți în întreaga lume. Întâmplarea face să cunosc mai mulți astfel de producători şi pot confirma că succesul lor s-a datorat unei idei inspirate care le-a venit într-un flash, datorită credinței lor.

Gândeşte-te puțin la ambalajul în care îți prezinți propria persoană. Este acesta atrăgător pentru ochi? Porți haine care te avantajează? Cunoşti efectul culorilor şi te îmbraci în nuanțe care corespund cel mai bine înfățişării şi temperamentului tău? Iese în vreun fel în evidență înfățişarea ta, sau eşti doar un trecător anonim din mulțime? Dacă nu ieşi cu nimic în evidență, poate că ar merita să acorzi ceva mai multă atenție acestui aspect. Nu uita că lumea

acceptă imaginea pe care o percepe despre tine, fără să știe nimic despre ce se ascunde în spatele acesteia. Învață de la producătorii de automobile, de la artiștii de la Hollywood sau de la producătorii marilor spectacole din industria divertismentului, care cunosc perfect importanța prezentării produselor lor. Cea mai bună combinație între toate este aceea dintre un ambalaj rafinat și un produs de foarte bună calitate. Este imposibil să reziști acestei combinații. În mod similar, *eul* tău interior se poate ocupa mai îndeaproape de *eul* tău exterior, astfel încât să devii tu însuți o astfel de combinație.

Dacă dorești să te convingi de importanța înfățișării exterioare, treci printr-un șantier în construcție. Dacă ești bine îmbrăcat și emani un aer de prosperitate, muncitorii se vor feri din calea ta, făcându-ți loc să treci. Alternativ, intră într-un birou în care mai mulți oameni așteaptă un director executiv. Dacă vei fi bine îmbrăcat, vei constata că vei atrage nu doar privirile celor care îl așteaptă pe director, ci chiar pe ale acestuia.

Nicăieri nu este mai evidentă însă distincția dintre comportamentul oamenilor față de cei bine îmbrăcați decât în cadrul secțiilor de poliție. Rareori se întâmplă ca un om de afaceri bine îmbrăcat să fie tratat cu lipsă de respect, în timp ce un vagabond cules de pe stradă sfârșește aproape automat după gratii. În perioada în care am fost reporter de investigații asociat cu poliția, am putut vedea acest lucru de nenumărate ori. Oamenii care păreau a fi „cineva" și care erau arestați pentru infracțiuni minore erau primiți automat în biroul căpitanului până când puteau da telefon judecătorului sau unui prieten ca să vină să îi scoată pe cauțiune, în timp ce cei cu aspect de vagabonzi erau trimiși direct după gratii, fiind lăsați în voia sorții.

Directorul unei agenții uriașe de distribuție a automobilelor mi-a spus odată că era sunat frecvent pentru a încheia un contract cu un client important care cumpăra o mașină foarte scumpă.

– În astfel de cazuri, mi-a povestit el, nu numai că fac duș și îmi schimb toate hainele înainte de a mă prezenta în fața clientului,

dar trec chiar pe la bărbier, nu doar pentru bărbierit, ci şi pentru o spălare cu şampon a capului şi pentru manichiură. În acest fel, nu numai că îmi împrospătez înfăţişarea exterioară, dar îmi schimb dramatic inclusiv dispoziţia lăuntrică. Procesul mă face să mă simt un om nou şi îmi dă o mare încredere în sine.

Într-adevăr, dacă eşti bine pus la punct înainte de a începe un proiect important, simţi automat o stare de putere lăuntrică, ce îi va face pe oamenii cu care ai de-a face să îţi ofere ajutorul lor, ba chiar să apeleze la alte persoane în acest scop. Atitudinea mentală corectă, privirea interioară aţintită asupra scopului şi aura de încredere pe care o emani prin declanşarea forţelor imaginaţiei şi prin amplificarea magnetismului tău personal pot face aceste minuni, aşa cum a constatat Theos Bernard atunci când a fost înconjurat şi atacat cu pietre de nişte locuitori din Tibet, întâmplare pe care o povesteşte în cartea sa, *Panteonul zeilor.* El relatează aici că prima sa reacţie a fost să riposteze în faţa atacatorilor, dar apoi şi-a amintit aproape imediat că a fost învăţat să îşi păstreze aura încrederii în sine. De aceea, el şi-a îndreptat imediat umerii, şi-a ridicat fruntea şi i-a privit pe atacatori în ochi, îndreptându-se către ei. Aceştia nu numai că l-au lăsat imediat în pace, dar chiar i-au făcut cărare pentru a putea trece.

Cu mai mulţi ani în urmă am legat o prietenie strânsă cu şeful unui mare departament de pompieri dintr-o zonă metropolitană. Acesta era un bărbat de vârstă mijlocie care nu părea să se teamă de nimic. Asociaţii lui spuneau că viaţa lui era aproape magică. Odată, pe când mă aflam în căutarea unui subiect interesant pentru ziarul la care lucram, l-am întrebat în ce măsură considera că viaţa lui era într-adevăr magică. A râs şi mi-a răspuns:

– Nu ştiu dacă acesta este cel mai potrivit cuvânt. Cred că sunt mai degrabă un fatalist, dar nu am crezut niciodată că îmi voi pierde viaţa în timpul serviciului de pompier. Ori de câte ori ajung într-o zonă periculoasă, trasez mental în jurul meu un cerc alb şi mă gândesc că nimic nu poate pătrunde în interiorul acestuia. Am învăţat acest truc de la indienii care trăiau în apropierea casei

noastre când eram copil. Poate că nu este altceva decât o superstiție, dar această aură alb-strălucitoare mi-a salvat viața de nenumărate ori.

Într-adevăr, amicul meu s-a pensionat fără probleme şi a trăit până la 70 şi ceva de ani, când a murit din cauze naturale.

Toată lumea cunoaşte povestea lui Babe Ruth, celebrul jucător de baschet. Acesta reuşea să înscrie coşuri din orice poziție şi de la orice distanță, folosind un secret cunoscut numai de el. Recordul lui a rămas legendar şi probabil nu va fi depăşit multă vreme.

Un alt caz celebru este cel al lui Ernie Pyle, un corespondent de război rămas faimos pentru premoniția pe care a avut-o referitoare la propria sa moarte în timpul războiului din Pacific. Într-adevăr, înainte de a pleca pe teatrul de război, el a avut presentimentul că nu se va mai întoarce înapoi. Există nenumărate alte cazuri cunoscute de astfel de premoniții (care echivalează cu „credința"), nu neapărat referitoare la moarte, ci şi la supraviețuire. Au existat oameni care au fost convinşi că vor putea trece de orice baraj de focuri de armament scăpând cu viață şi care într-adevăr au scăpat.

Este interesant de remarcat faptul că mulți oameni care se supun unor mari pericole cred în cercul de lumină alb-strălucitoare în care credea amicul meu. Explicația ar putea fi legată de aceeaşi magie a credinței. Există milioane de proprietari de automobile în întreaga lume care au un mic disc în interiorul maşinii despre care cred că îi poate feri de accidente.

Vibrațiile emise de ceilalți oameni ne afectează într-o măsură mai mare decât ne putem imagina. Noi preluăm caracteristicile celor cu care avem de-a face în mod repetat. Este un fapt cunoscut că soții căsătoriți de foarte mulți ani încep să semene între ei şi îşi preiau reciproc obiceiurile. În mod similar, un bebeluş preia caracteristicile emoționale ale mamei sau ale persoanei care îl îngrijeşte, devenind susceptibil la aceleaşi temeri, preferințe şi antipatii, pe care le păstrează de multe ori pe întreaga durată a vieții sale. Iubitorii de animale afirmă că acestea preiau la rândul

lor multe din caracteristicile emoționale ale stăpânilor lor. Ele devin fericite, prietenoase sau morocănoase în funcție de dispoziția emoțională a celor care le îngrijesc.

Este foarte important să îți aminteşti că un om cu o aură negativă poate crea un veritabil haos într-o organizație sau într-un cămin. O personalitate puternică, dar negativă, poate face tot atât rău cât bine poate face una pozitivă. Din păcate, dacă au de-a face una cu cealaltă, de multe ori cea care are câştig de cauză este cea negativă. Ştim cu toții ce se întâmplă cu cei care sunt nevoiți să trăiască mai mult timp în mijlocul populațiilor mai primitive: ei tind să adopte obiceiurile acestora. Pentru a se feri de acest pericol, englezii angajați pe plantații sau în minele din junglă se bărbieresc şi se îmbracă întotdeauna formal înainte de a coborî la cină.

Un om extrem de nervos aflat într-o poziție de autoritate îi poate aduce pe toți cei cu care intră în contact în aceeaşi stare de nervozitate. Acest lucru poate fi văzut în orice organizație sau în orice magazin în care şeful este nervos. Este posibil chiar ca acest tipar emoțional al nervozității să se generalizeze în întreaga organizație. La urma urmelor, aşa cum bine se spune, o organizație nu reprezintă altceva decât extensia celui care o conduce. Pentru ca o organizație să funcționeze bine, toți membrii ei trebuie să se pună la unison cu persoana care îi conduce. De aceea, dacă liderul organizației are o personalitate negativă şi nu cunoaşte principiile corecte ale managementului, el îşi poate transmite ideile greşite inclusiv celorlalți membri ai instituției pe care o conduce şi poate face foarte mult rău, la fel cum un singur măr putrezit într-o cutie le poate strica pe toate celelalte. În mod similar, o femeie care plânge într-o cameră cu mai multe femei le poate face pe toate celelalte să plângă, o persoană care râde îi poate face pe toți cei din jur să râdă, iar un simplu căscat poate crea o veritabilă epidemie de astfel de gesturi. Puțini oameni realizează cât de uşor se transmit vibrațiile lor emoționale celor din jur şi cât de uşor sunt afectați ei înşişi de vibrațiile celorlalți.

Dacă doreşti să îți cultivi optimismul şi personalitatea pozitivă, evită compania excesivă a oamenilor pesimişti, cu personalități negative. Mulți preoți şi psihiatri / psihologi sfârşesc prin a deveni victimele asocierii lor prelungite cu oamenii care li se plâng de necazurile lor. Mai devreme sau mai târziu, impactul vibrațiilor negative ale celorlalți oameni se dovedeşte suficient de puternic pentru a le inversa polaritatea negativă şi pentru a-i afecta.

Pentru a înțelege mai bine efectul acestor vibrații, este suficient să îți aduci aminte de ceea ce ai simțit atunci când ai intrat într-un birou sau într-o casă străină. Aşa-numita atmosferă dintr-o casă sau dintr-un birou poate fi simțită imediat de persoanele mai receptive şi este rezultatul vibrațiilor celor care locuiesc mai mult timp în spațiul respectiv.

Este foarte uşor să îți dai seama dacă această atmosferă este plăcută sau neplăcută, întrucât însuşi aranjamentul mobilei, culorile decorului, ba chiar şi zidurile însele vibrează la unison cu gândurile celor care ocupă spațiul respectiv. Indiferent dacă ai de-a face cu un conac sau cu o cocioabă, vibrațiile pe care le simți oferă cheia personalității celor care trăiesc în casa respectivă.

Tu te temi să îți asumi responsabilități, să iei decizii sau să îți vezi de drumul tău fără să ții cont de părerile celor din jur? Majoritatea oamenilor se tem. Aşa se explică de ce există atât de puțini lideri şi atât de mulți oameni care se integrează în turmă. Dacă ai o problemă şi amâni la infinit rezolvarea ei, problema nu face decât să se amplifice, la fel ca şi teama ta şi convingerea ta că eşti incapabil să o rezolvi. De aceea, învață să iei decizii. În caz contrar, nu vei acționa, iar neacționând vei invita eşecul în viața ta. Experiența te va învăța în scurt timp că dacă ai luat o decizie, problemele şi necazurile tale tind să se diminueze şi să dispară complet. Chiar dacă decizia pe care ai luat-o nu este cea mai bună, simplul fapt că nu rămâi indecis este suficient pentru a-ți ridica moralul şi pentru a-ți da putere. Greşelile nu sunt atrase decât de teama de a nu face greşeli. Dacă vei lua decizii şi dacă vei acționa, există toate şansele ca problemele cu care te confrunți să dispară de

la sine, indiferent dacă ai luat sau nu deciziile corecte. Toți oamenii cu adevărat mari iau decizii rapide ținând cont de intuiția lor, de cunoaşterea pe care au acumulat-o şi de experiențele lor anterioare. De aceea, învață să iei decizii rapide şi să acționezi cu îndrăzneală.

Autorul cărții de față nu are pretenția că este un vindecător prin credință, dar orice om care ştie ceva despre puterea minții cunoaşte efectele gândurilor încărcate de emoții asupra corpului fizic, şi implicit efectele pe care le pot avea sugestiile negative asupra atragerii bolii şi cele pozitive asupra vindecării ei. Unii vindecători prin credință operează prin negarea existenței bolii şi există mii de oameni care pot depune mărturie asupra eficienței acestei metode. Adepții altor şcoli terapeutice nu contestă existența bolii, dar o ignoră cu desăvârşire, repetându-şi că sunt sănătoşi şi că se simt din ce în ce mai bine cu fiecare zi care trece. Fiecare ştie ce metodă funcționează mai bine în cazul lui, dar este demn de luat în considerație faptul că succesul metodei terapeutice aplicate este direct proporțional cu credința individului în ea. Este interesant de remarcat de asemenea că mişcarea care contestă existența bolii are deja un număr uriaş de adepți şi este într-o continuă creştere.

Până unde poate fi folosită sugestia pentru a vindeca bolile şi afecțiunile fizice? Răspunsul este extrem de controversat, diferitele şcoli terapeutice şi medicale având păreri variate în această privință. Un lucru rămâne însă sigur: există tot mai mulți oameni care cred cu toată convingerea că adevăratul remediu al bolilor de care suferă este atitudinea lor mentală.

Se ştie de foarte mult timp că emoțiile negative precum ura, teama şi grijile pot conduce la numeroase boli, dintre care unele incurabile, deşi nu toți medicii sunt de acord cu această viziune. Numărul din 19 februarie 1945 al revistei *Life* include un articol intitulat „Medicina psihosomatică", în care se afirmă că în timpul războiului 40% din bolile de care au suferit soldații au avut cauze psihosomatice (acest termen se referă la o combinație de cauze fizice şi mentale / emoționale care stau la baza bolilor, ceea ce face ca tratamentul necesar să fie o combinație de psihoterapie şi

medicație alopată). Autorul articolului a continuat spunând că numeroase cazuri de alergii, astm, boli cardiace, hipertensiune, boli reumatismale, artrită, diabet, răceală, la care se adaugă diferite afecțiuni ale pielii precum negii, erupțiile şi reacțiile alergice, au la bază fie o cauză emoțională directă, fie un dezechilibru fizic generat de o astfel de cauză. De aceea, tratamentul trebuie să pornească întotdeauna de la localizarea dezechilibrului emoțional şi de la vindecarea acestuia.

În urma experimentelor făcute de psihiatri şi de psihanalişti în timpul războiului, este posibil ca întreaga abordare a tratamentelor medicale şi mentale să se schimbe în curând, obținându-se astfel rezultate spectaculoase în domeniul vindecării.

Cei care înțeleg ştiința psihoterapeuticii sunt de acord că adevărata vindecare o face pacientul, nu terapeutul. Cu alte cuvinte, indiferent de sugestia folosită de terapeut (care poate ține cont de principiile psihoterapeuticii sau de convingerile religioase ale pacientului), aceasta nu devine cu adevărat eficientă decât după ce subconştientul pacientului o adoptă şi o transformă într-o autosugestie. Autorul cărții de față este conştient de faptul că următoarea observație ar putea da naştere la critici negative, dar consideră o realitate faptul că dacă pacientul refuză să creadă în sugestia făcută de terapeut el nu se va vindeca niciodată. Terapeutul şi pacientul lui trebuie să colaboreze *la unison* pentru a obține rezultatele scontate, iar autorul are convingerea fermă că orice om care cunoaşte principiile sugestiei poate obține aceleaşi rezultate fără ajutorul unui terapeut, atât timp cât cultivă convingerile şi sugestiile corecte. În această direcție, folosirea cartonaşelor, a tehnicii oglinzii şi a afirmațiilor pozitive poate face minuni.

În anii din urmă s-a produs un reviriment al interesului față de telepatie şi de transferul gândurilor, care se reflectă în creşterea numărului de experimente de acest fel făcute în facultăți şi Universități. Probabil cele mai cunoscute sunt cele ale doctorului J.B. Rhine de la Universitatea Duke. Subiectul a fost popularizat în

mare măsură de emisiunile radiofonice ale lui Joseph Dunninger, care vorbeşte frecvent de proiecţia şi de recepţia gândurilor.

Dosarele Societăţii Americane şi ale celei Britanice pentru Cercetări Psihice sunt pline cu cazuri atestate de telepatie, clarviziune şi alte fenomene similare. Cu toate acestea, foarte mulţi oameni refuză să creadă în aceste fenomene, în pofida dovezilor şi rapoartelor ştiinţifice din ce în ce mai numeroase care se acumulează pe zi ce trece.

Autorul nu încetează să fie uimit de numărul imens al oamenilor care pretind că cred în Biblie, dar refuză să accepte aceste fenomene psihice, în pofida faptului că Biblia este plină de poveşti referitoare la clarviziune şi telepatie. Aceşti oameni consideră (în mod uimitor) că astfel de fenomene erau posibile în trecut, dar nu şi în prezent.

În pofida scepticismului general acceptat, există mari oameni de ştiinţă care au declarat că telepatia nu numai că este posibilă, dar este chiar o trăsătură caracteristică tuturor oamenilor, care ar putea-o folosi dacă ar înţelege-o. În afara descoperirilor celor două societăţi care studiază fenomenele psihice şi a rapoartelor ştiinţifice ale doctorului Rhine, există un mare număr de cărţi pe acest subiect care sunt disponibile pe piaţă. Printre cele mai cunoscute se numără: *Radioul mental,* de Upton Sinclair, *Dincolo de simţuri,* de dr. Charles Francis Potter (binecunoscutul predicator new-yorkez), *Gânduri prin spaţiu,* de Harold Sherman şi Sir Hubert Wilkins (faimosul explorator), *Telepatia,* de Eileen Garrett (editoare şi publicistă), şi *Telepatia experimentală,* de René Warcollier, directoarea Institutului Metafizic Internaţional din Paris.

Când echipa doctorului Rhine şi-a publicat pentru prima oară rezultatele experimentelor, s-au găsit foarte mulţi oameni care să afirme că acestea erau pur aleatorii. Este incredibil cât de mult timp şi cât de mulţi bani s-au cheltuit pentru a demonstra cu orice chip că telepatia nu există. Şi totuşi, experimentele continuă la Duke şi la alte Universităţi de renume. Autorul s-a minunat adeseori de ce există atât de mulţi aşa-zişi investigatori ştiinţifici

care fac tot ce le stă în puteri pentru a demonstra că astfel de fenomene nu există, în loc să își focalizeze aceleași eforturi pentru a demonstra că ele există. Ca de obicei, credința poate face miracole, fapt afirmat chiar de doctorul Rhine însuși în cartea sa referitoare la percepțiile extrasenzoriale. Acesta declară aici că cele mai bune rezultate au fost obținute atunci când subiecții au început să creadă în ceea ce făceau, dar după ce aceștia s-au obișnuit cu experimentele și au început să își piardă interesul față de acestea, capacitatea lor de a emite și de a recepta gânduri s-a diminuat în mod proporțional. Cu alte cuvinte, la început, când entuziasmul era generalizat iar studenții credeau că pot demonstra existența fenomenului telepatiei, rezultatele obținute au fost mai bune decât ulterior, când ei și-au pierdut entuziasmul inițial.

Mulți dintre cititori își mai amintesc probabil un articol care a apărut în revista *American Weekly* (numărul din 25 august 1946), intitulat „Dovezi științifice ale faptului că oamenii au un suflet" și semnat de dr. J.B. Rhine. Dat fiind că explicațiile doctorului se referă în totalitate la subiectul abordat în această carte, îl voi cita aproape integral:

> Ce poate spune știința în legătură cu sufletul? Pentru a răspunde la această întrebare ar trebui să apelăm la psihologie, care a fost definită pe bună dreptate drept „știința sufletului". Dacă studiem această știință ne așteaptă însă o mare surpriză: teoria sufletului uman a fost practic scoasă din toate cărțile și articolele de psihologie.
>
> Majoritatea psihologilor chiar ar zâmbi tolerant dacă m-ar auzi vorbind despre minte ca despre ceva separat de creier. Potrivit perspectivei actuale a științei, ceea ce nu este fizic nu există. Din acest punct de vedere, elementele nefizice sau spirituale, printre care și sufletul, pur și simplu nu pot exista. Ele sunt considerate a fi simple superstiții.
>
> Oamenii de știință se așteaptă să poată explica tot ce ține de „minte" prin intermediul principiilor fizicii, atât timp cât acestea vor fi descoperite în continuare.

Adevărul este însă că există lucruri care pur şi simplu nu se încadrează în această perspectivă fizică asupra realității. Spre exemplu, există oameni care se trezesc dintr-un coşmar în care un prieten sau o rudă apropiată a murit numai pentru a afla că respectiva persoană chiar a murit, ba chiar la ora la care au visat ei acest lucru, chiar dacă persoana se afla la mii de kilometri depărtare.

Şi mai stranii sunt situațiile în care moartea prietenului sau a rudei apropiate se petrece abia după câteva ore sau după câteva zile de la producerea coşmarului, care o anticipează într-o manieră extrem de detaliată.

Primul nostru gând este că astfel de experiențe reprezintă simple coincidențe. Puțini oameni reuşesc să treacă de această explicație simplistă. Cine depăşeşte însă această prejudecată şi studiază cu atenție un număr mare de aşa-zise „coincidențe" constată că ele sunt departe de a fi accidentale. De aceea, atitudinea corectă pe care ar trebui să o aibă orice om de ştiință constă în a cerceta principiile care se ascund în spatele acestor întâmplări.

În mod evident, dacă acceptăm premisa că mintea are puterea de a ieşi în afara timpului şi spațiului, rezultă că ea transcende în totalitate planul fizic. În aceste condiții, ea nu mai poate fi considerată un sistem fizic, ci unul spiritual. Aceasta este premisa de la care am pornit noi şi care ne-a permis să demonstrăm că sufletul omului există.

Primele teste ESP au fost concepute pentru a demonstra astfel de experiențe „psihice". Termenul ESP este abrevierea expresiei „percepție extrasenzorială", concept care include o serie de fenomene psihice printre care telepatia şi clarviziunea. Cu alte cuvinte, telepatia şi clarviziunea reprezintă două modalități de percepție şi de dobândire a cunoaşterii care nu au nimic de-a face cu simțurile fizice şi cu organele lor. Într-un test clasic de telepatie subiectului i se cere să identifice o carte de joc, un număr sau un simbol ținut în mână de un operator (fără ca

el să îl vadă) şi la care acesta se gândeşte. De regulă, operatorul stă într-o altă cameră. Scopul acestor teste este ca subiectul să identifice imaginea mentală pe care şi-o formează operatorul. În testele de clarviziune, subiectului i se cere să identifice obiectul propriu-zis (cartea de joc), nu imaginea acestuia în mintea operatorului. Aşadar, telepatia reprezintă o percepție extra-senzorială a minții unei alte persoane, în timp ce clarviziunea reprezintă o percepție extrasenzorială a unui obiect fizic.

Un mic grup de psihologi de la Universitatea Duke a început în anul 1930 o serie de experimente referitoare la cele două tipuri de fenomene ESP: telepatia şi clarviziunea. Munca lor a fost sprijinită de marele psiholog britanic William McDougall, membru al Societății Regale, care la vremea respectivă era şeful catedrei de psihologie de la Duke. Experimentele s-au desfăşurat în cadrul Laboratorului de Parapsihologie (termen care vine de la „para" – neobişnuit, neortodox, excepțional), după cum avea să fie numit, fiind primele de acest fel din lume. Chiar dacă au mai existat astfel de experimente sporadice în ultimii 50 de ani, unele dintre ele făcute chiar în Universități, niciodată până atunci nu au fost făcute experimente atât de sistematice şi pe o perioadă atât de lungă de timp, care s-a întins de-a lungul mai multor ani consecutivi, ca în cadrul Universității Duke. Aceasta a devenit primul „paradis" din lume al cercetătorilor problemelor „psihice".

Experimentatorii de la Universitatea Duke au descoperit dovezi care au confirmat ambele tipuri de fenomene ESP, telepatia şi clarviziunea. Ei au conceput şi au standardizat noi teste, astfel încât experimentele să poată fi repetate cu uşurință. Acest lucru a permis declanşarea unei veritabile mişcări a experimentelor ESP, care s-a răspândit în numeroase locuri din țară şi din străinătate. Au fost inițiate măsuri elaborate de precauție pentru ca rezultatele testelor să nu poată fi influențate de niciun fel de contacte fizice sau de alte indicii senzoriale. În plus, natura testelor a permis evaluarea rezultatelor obținute prin intermediul unor metode statistice considerate obiective de foarte

multă vreme. S-a demonstrat astfel limpede că rezultatele obținute nu erau aleatorii sau accidentale.

După ce experimentatorii au stabilit dincolo de orice posibilitate de tăgadă că fenomenele ESP există şi sunt obiective, ei şi-au propus să determine ce relație există între acestea şi lumea fizică. Altfel spus, operează telepatia şi clarviziunea sub incidența legilor fizice, ori transcend ele aceste legi, aşa cum pare să se întâmple în cazul experiențelor „psihice” spontane?

Din fericire, testarea fenomenelor ESP în raport cu spațiul a fost cât se poate de uşoară. Tot ce a fost necesar în acest scop a fost ca distanța dintre subiecți şi operatori să fie mărită, iar apoi să se compare rezultatele obținute cu cele inițiale. Atât testele referitoare la telepatie cât şi cele referitoare la clarviziune au demonstrat că rezultatele bune pot fi obținute indiferent de distanța dintre operatori şi subiecți. Cu alte cuvinte, distanța pur şi simplu nu contează pentru astfel de teste, indiferent dacă este de câțiva metri sau de sute de kilometri. În mod similar, obstacolele fizice dintre operatori şi subiecți nu influențează în niciun fel rezultatele obținute.

Ce putem spune însă în legătură cu timpul? Premisa de la care am pornit atunci când am făcut aceste teste a fost că de vreme ce spațiul nu influențează în niciun fel fenomenele ESP, nici timpul nu ar trebui să o facă. De aceea, am conceput teste precognitive sau profetice. Le-am cerut subiecților care recunoşteau cel mai uşor cărțile de joc sau simbolurile prin percepție extrasenzorială să anticipeze ce cărți (sau ce simboluri) vor privi operatorii în viitor (după amestecarea lor). Rezultatele obținute au fost la fel de bune. Mai mult, subiecții au putut prezice chiar ordinea în care vor fi extrase (aleatoriu) cărțile de joc peste un interval de timp care s-a extins până la zece zile. S-a dovedit că lungimea intervalului de timp nu influențează în niciun fel rezultatele, la fel ca şi lungimea distanței.

Singura interpretare posibilă a rezultatelor acestor experimente este că mintea omului transcende limitările timpului şi

spațiului sau ale lumii fizice, având o serie de funcții pe care noi le-am numit „percepții extrasenzoriale". Experimentele au fost confirmate mai târziu de alți cercetători din alte laboratoare, fapt care ne-a condus la concluzia fermă că mintea omului dispune de capacități care nu au nimic de-a face cu lumea fizică, având ea însăşi o natură nefizică sau spirituală. Atunci când vorbim de „suflet", la acest lucru ne referim noi. De aceea, considerăm că experimentele de tip ESP au demonstrat dincolo de orice tăgadă că omul dispune de un suflet spiritual.

De bună seamă, nu trebuie să exagerăm proporțiile descoperirii noastre. Tot ce am făcut noi a fost să aducem dovezi care atestă că omul dispune de un suflet imaterial. Conceptul religios al sufletului înseamnă însă mult mai mult decât atât. Există numeroase probleme pe care nu le-am putut rezolva. De pildă, este sufletul capabil să se separe de corpul fizic, iar dacă da, pot sufletele dezîntrupate să intre în contact cu oamenii din lumea fizică şi să îi influențeze? Există oare un suflet al lumii, pe care l-am putea identifica cu Dumnezeu? Putem vorbi de o comunicare între suflete, dar mai ales între sufletul omului şi Dumnezeu? Astfel de chestiuni majore abordate de religiile lumii nu au putut fi încă rezolvate prin cercetările noastre.

Singurul lucru pe care îl putem afirma cu fermitate este că viziunea fizică asupra omului, care a prevalat în cercurile intelectuale de la apariția materialismului şi până în prezent, nu se confirmă.

Oamenii au cu siguranță o dimensiune nefizică. Cât de vastă este aceasta nu ştim însă. Putem afirma în schimb că există o ordine a realității în care viața umană nu se supune legilor timpului şi spațiului.

Pe de altă parte, nu doresc nici să minimalizez importanța descoperirilor noastre, care deschid în fața ştiinței un câmp aproape infinit de posibilități. Teoria sufletului uman permite abordarea diferită a marilor chestiuni religioase din punct de vedere ştiințific. Putem spune că noi am verificat fundamentul

esențial pe care s-a construit filozofia spirituală a lumii. Tot ce ne mai rămâne de făcut este să continuăm să aplicăm aceleaşi metode ştiințifice pentru a afla cât mai multe lucruri despre personalitatea umană, despre natura şi destinul ei, şi implicit despre toate marile chestiuni religioase.

A existat cândva o epocă în care cercetarea experimentală a problemelor religioase ar fi întâmpinat o opoziție riguroasă a liderilor religioşi ortodocşi. Există şi astăzi destui conservatori care s-ar opune fățiş intruziunii ştiinței în domeniul pe care ei îl consideră ca fiind apanajul exclusiv al credinței. Din fericire, tot mai mulți oameni cu convingeri religioase profunde îşi doresc astăzi un fundament mai tangibil al cunoaşterii referitoare la mintea umană şi la posibilitățile acesteia.

În mod surprinzător, cea mai mare opoziție pe care am întâmpinat-o nu a venit din partea liderilor religioşi, ci chiar din partea colegilor noştri savanți. Aceşti oameni de ştiință conservatori se tem de moarte de orice dualism de tip suflet / corp, refuzând cu obstinație orice dovadă care ar demonstra existența lui. Noi considerăm că această anxietate nu are niciun temei, căci dacă omul dispune nu doar de un corp fizic, ci şi de un suflet (lucru pe care noi considerăm că l-am demonstrat), în mod evident trebuie să existe inclusiv o punte de legătură între cele două principii.

Într-adevăr, corpul şi sufletul omului interacționează, aşa că trebuie să aibă ceva în comun. Două lucruri diferite nu se pot influența reciproc dacă nu au un numitor comun. Rezultă astfel că trebuie să existe anumite realități ascunse care nu sunt nici de natură fizică, nici de natură mentală şi din care s-au născut deopotrivă mintea şi corpul omului, respectiv lumea fizică şi cea mentală. Această lume care transcende deopotrivă mintea şi materia este la fel de necunoscută astăzi cum era pe timpuri continentul american înainte de călătoria lui Cristofor Columb, şi ne aşteaptă să o descoperim şi să o cercetăm. La fel ca marele explorator genovez, cei care o vor explora în viitor trebuie să fie suficient de îndrăzneți pentru a pune la îndoială actuala

cunoaştere şi actualele convingeri, supunându-le unor teste experimentale.

Autorul cărții de față a participat la numeroase şedințe spirituale în care mediumul a refuzat să se manifeste sub pretextul că în sală există persoane care nu cred în lumea spirituală şi ale căror vibrații creează o atmosferă ostilă în care receptivitatea mediumică nu se poate manifesta corect. Chiar dacă scepticii materialişti ar considera acest lucru o dovadă în plus în favoarea convingerilor lor, autorul rămâne la părerea că este suficientă o singură persoană ostilă într-o sală de oameni receptivi pentru a da peste cap întreaga şedință spirituală, inclusiv eforturile mediumului.

Orice om care înțelege teoria puterii gândurilor poate realiza cu uşurință de ce se dovedesc gândurile negative „un şurub aruncat între roțile zimțate ale unei maşinării”. Experimentele doctorului Rhine atestă acest lucru. Testele sale psihocinetice au arătat că dacă un subiect operează în prezența unui observator care încearcă să îl distragă, rezultatele obținute sunt întotdeauna sub aşteptări. În schimb, dacă subiectul operează singur sau în prezența unui observator neutru ori care îl susține, rezultatele obținute sunt inevitabil mai bune.

Este suficient să citeşti istoria vrăjitoriei, a vracilor voodoo sau diferite poveşti legate de vindecătorii moderni cu ajutorul minții pentru a te convinge de existența unei forțe care îi poate influența pe oameni chiar la mare distanță. Sugestia implantată în mintea pacientului sau a victimei joacă un rol decisiv în această direcție, fie pozitiv, fie negativ, după cum este cazul. Vindecarea se poate produce însă şi în absența acesteia, spre exemplu atunci când pacientul nu are habar că vindecătorul „lucrează” asupra lui. Este posibil ca acest fenomen să aibă la bază telepatia.

Este interesant de remarcat că toți marii savanți preocupați de electricitate, printre care Edison, Steinmetz, Tesla şi Marconi au fost extrem de interesați de fenomenul telepatiei. Dr. Alexis Carrel nu numai că era convins de existența telepatiei, dar chiar a declarat

că este necesar studiul ştiinţific al acesteia, la fel cum sunt studiate fenomenele fiziologice.

În pofida faptului că secretarul Societăţii Londoneze a Cercetărilor Psihice a declarat după 20 de ani de investigaţii făcute de membrii acestei societăţi că existenţa telepatiei a fost demonstrată şi că experimentele făcute la diferite facultăţi continuă să confirme prin dovezi uimitoare acest lucru, foarte mulţi oameni de ştiinţă continuă să respingă aceste descoperiri. Cu toate acestea, numărul celor care studiază pe cont propriu acest fenomen este într-o continuă creştere, în pofida faptului că sunt priviţi în anumite cercuri drept excentrici sau naivi. M-am întrebat adeseori dacă cei care critică această muncă de cercetare sunt cu adevărat sinceri, cu atât mai mult cu cât cercetările făcute până în prezent în acest domeniu au condus la rezultate ce au depăşit toate aşteptările.

Mulţi iubitori ai animalelor, îndeosebi cei care au avut câini sau cai foarte mulţi ani la rând, afirmă cu convingere că între ei şi animalele lor există o legătură telepatică puternică. În plus, popoarele primitive din întreaga lume au foarte multe poveşti legate de telepatie.

Cu mulţi ani în urmă, un director de companie mi-a povestit că obişnuia să scape de oamenii inoportuni prin simpla repetare mentală a unor fraze de genul: „A sosit timpul să pleci. Pleacă acum. Pleacă acum.” La scurt timp, vizitatorul devenea agitat, îşi privea ceasul, se ridica de pe scaun, îşi lua pălăria şi pleca.

Şi tu poţi face acelaşi lucru atunci când un oaspete pe care l-ai primit în casa ta uită să mai plece. Dacă eşti de părere că a sosit timpul să te desparţi de el, tot ce trebuie să faci este să îţi repeţi în sinea ta: „Du-te acasă. Du-te acasă. Du-te acasă.” Sunt şanse mari ca el să se uite imediat la ceas şi să îţi spună: „A sosit timpul să plec.”

Ştiu că scepticii vor spune că telepatia nu are nimic de-a face cu acest fenomen, care este legat mai degrabă de expresia ta facială, de limbajul corpului tău sau de semnele de nervozitate pe care le dai. Sfatul meu este însă să experimentezi singur, având grijă să nu îţi manifeşti în niciun fel nerăbdarea prin semne

exterioare. Vei constata că procedeul nu are succes în toate cazurile, mai ales dacă oaspetele este croit să îți demonstreze un anumit punct de vedere sau să îți povestească ceva. Aplică însă metoda la prima pauză care apare în conversație şi vezi ce se întâmplă. Vei fi uimit de rezultatele obținute.

Acum câțiva ani aveam biroul la etajul doi al unei mari clădiri. În anii care au urmat compania cu care colaboram şi-a mutat birourile la etajul zece. Mi s-a întâmplat de nenumărate ori să urc în ascensor şi să îi spun liftierului: „Etajul zece, te rog”, iar apoi să mă gândesc imediat la etajul doi şi la treburile pe care le aveam de rezolvat în ziua aceea la mine în birou, pentru ca să constat apoi că liftierul (care nu mă cunoştea) a apăsat pe butonul etajului doi, iar acum aştepta să cobor.

Un predicator binecunoscut pe întreaga coastă a Pacificului şi extrem de preocupat de ştiința minții mi-a spus odată că ori de câte ori îşi dorea flori în biserica sa le transmitea acest gând enoriaşilor săi, iar unul dintre ei aducea întotdeauna flori.

Într-o emisiune radiofonică din luna aprilie a anului 1945, dr. Roy Chapman Andrews a povestit una dintre cele mai neobişnuite „coincidențe” de care a auzit vreodată. Era povestea unui compozitor american care a descoperit la scurt timp după publicarea unui cântec că exact aceeaşi melodie (până la ultima notă) fusese compusă cu puțin timp înainte în Germania. Există mulți oameni care au aceeaşi idee în acelaşi timp, dar acest caz este neobişnuit în sensul că cele două melodii nu erau doar asemănătoare, ci de-a dreptul identice. Autorul însuşi (care locuieşte pe coasta de vest a Americii) a trimis recent un articol unei publicații dintr-un oraş de pe coasta de est, dar a primit un răspuns de la editor în care acesta i-a spus că tocmai a primit un material aproape identic de la un ziarist local. În mod similar, Elisha Gray a pretins că ideea telefonului i-a venit în acelaşi timp ca şi lui Alexander Graham Bell. Există nenumărate cazuri cunoscute de idei care le-au apărut mai mult sau mai puțin în acelaşi timp unor scriitori, inventatori, chimişti, ingineri sau compozitori.

Chiar în timpul pregătirii acestei cărți pentru publicare am rămas uimit să constat împreună cu agentul meu că am avut amândoi idei similare în acelaşi timp, inclusiv referitoare la folosirea aceloraşi nume pentru unii din eroii descrişi în această carte. Ceva mai devreme, când editorii mi-au sugerat să mai adaug un material suplimentar, m-am angrenat timp de o săptămână într-o activitate de cercetare când am primit o scrisoare de la un consultant (din New York) care mi-a spus că i-a sugerat editorului meu să abordez exact subiectul la care lucram. L-am întrebat imediat când i-a venit ideea şi am constatat că i-a venit exact în acelaşi timp ca şi mie. Desigur, este greu de spus cui i-a venit primul ideea şi cine a fost cel care a receptat-o telepatic de la celălalt.

Capitolul 8

Femeile şi Ştiinţa Credinţei

În timp ce scriam această carte, m-am gândit adeseori la numeroasele femei faimoase care s-au folosit de puterea credinţei. În timp ce discutam odată cu Ben Hur Lampman, binecunoscutul autor şi naturalist, acesta mi-a sugerat să scriu un capitol întreg consacrat femeilor, spunându-mi:

– Multe femei nu-şi dau seama că se folosesc de această ştiinţă la fel ca bărbaţii, aşa că ar trebui să le transmiţi un mesaj precis în această direcţie. De îndată ce vor înţelege ce se întâmplă, femeile se vor putea folosi de această putere, care în cazul lor este mult mai mare decât în cel al bărbaţilor. Dacă toate femeile din lume s-ar uni şi s-ar folosi de această putere, în lume nu ar mai exista războaie.

Femeile sunt cele mai egocentrice creaturi din lume, în sensul că dacă le intră în cap ideea că pot face ceva şi dacă această idee pătrunde adânc în conştiinţa lor, nimeni şi nimic pe lume nu le mai poate opri. Cunoşti foarte bine proverbul care spune că: „Femelele oricărei specii sunt mai mortale decât masculii." Ca naturalist, îţi pot confirma că acest lucru este adevărat. De îndată ce femeile vor înţelege la ce putere au acces, nimic nu le va mai putea opri de la a o aplica. Ele ar putea ajunge chiar să conducă această lume condusă de atâta de timp de către bărbaţi. „Cerul nu se poate dezlănţui mai puternic decât iubirea transformată în ură, la fel cum iadul nu se compară nici pe departe cu o femeie călcată pe coadă." Repet: dacă femeile vor înţelege puterea care le stă la dispoziţie, nimic nu le va mai putea opri, căci ele sunt mult mai versatile şi mai adaptabile decât bărbaţii. Napoleon a fost unul din puţinii bărbaţi care a declarat că el este cel care creează circumstanţele. În realitate, bărbaţii sunt de cele mai multe ori victimele circumstanţelor exterioare, în timp ce femeile sunt croite prin însăşi natura lor astfel încât să creadă că pot crea aceste circumstanţe.

Am citit recent un articol semnat de o femeie care se plângea de faptul că femeile americane „nu au nicio şansă să reuşească în viață”. Fără să vreau, mi-a trecut atunci prin minte că dacă acest lucru este adevărat, atunci este numai vina lor. La urma urmelor, singurul lucru pe care ar trebui să îl facă dacă doresc să reuşească în viață este să urmeze exemplul femeilor care chiar au reuşit.

În acest context, doresc să insist asupra importanței adoptării acestei ştiințe de către femei, care îşi pot rezolva cu ajutorul ei foarte multe probleme. În paginile care urmează voi da numeroase exemple de femei din trecut şi din prezent care au aplicat ştiința minții într-o manieră foarte eficientă. Doresc să subliniez o dată în plus că atunci când se vor trezi, femeile vor juca un rol esențial în bunul mers al acestei lumi.

Chiar şi la ora actuală, deşi nu îşi dau întotdeauna seama de acest lucru, femeile americane controlează practic avuția acestei națiuni!

În timpul războiului au existat numeroase femei angajate în armată sau activând în diferite organizații şi efectuând sarcini executate până recent numai de bărbați. Aceste experiențe le-au arătat femeilor (care până atunci nu au avut şansa de a face altceva decât de a fi simple gospodine) cât de mare este potențialul lor şi cât de activ poate fi rolul lor în această lume.

În America modernă există mii de femei absolut uimitoare care activează în domeniul învățământului, în cel bancar şi în cel industrial, ca să nu mai vorbim de numeroasele scriitoare, editoare şi alte liber profesioniste. O bună parte din reformele executate în Statele Unite s-au datorat ideilor avute de femei. De altfel, multe dintre aceste femei au reprezentat forța care a stat la baza punerii în aplicare a acestor idei. Poate că se vor găsi cititori de sex masculin care vor respinge această afirmație, dar realitatea istorică nu poate fi evitată.

În calitatea mea de jurnalist, am urmărit timp de 40 de ani naşterea şi dezvoltarea mişcării feministe, fapt care mi-a permis să

văd cu ochii mei şi să simt pe pielea mea puterea pe care o au femeile excepţionale din această ţară.

Când am primit sugestia de a consacra un capitol special al acestei cărţi femeilor, m-am gândit instantaneu la doamna R.E. Bondurant, care a activat în nenumărate domenii, cum ar fi dreptul femeilor de a munci, operele de caritate, adoptarea legilor care reglementează angajarea copiilor, precum şi alte măsuri legislative în favoarea femeilor şi copiilor, construirea de cămine şi de spitale pentru fetele delincvente sau mişcarea publică de ajutorare a orbilor şi a persoanelor handicapate. Cei aproape 40 de ani de activitate ai acestei femei sunt plini de realizări uimitoare, iar astăzi, la 71 de ani, deşi este parţial infirmă, continuă să fie la fel de entuziastă ca oricând şi la fel de dornică să cucerească noi lumi.

În anii din urmă, doamna Bondurant a luptat pentru cauza Chin-Uppers, o organizaţie ce militează pentru drepturile orbilor, infirmilor şi handicapaţilor. La ora actuală ea intenţionează să deschidă un magazin care nu comercializează decât produse confecţionate de aceşti oameni, fiind sprijinită de numeroşi oameni de afaceri. Doamna Bondurant mi-a spus că dacă va fi necesar, va plăti din banii ei chiria localului magazinului, astfel încât întregul profit să ajungă la asociaţia Chin-Uppers. Am avut recent ocazia să petrec o întreagă după-amiază în sufrageria ei, în mijlocul cărţilor şi florilor sale. În colţul camerei se afla o pereche de cârje. Deşi nu a putut merge luni de zile fără ajutorul lor, acest lucru nu a împiedicat-o pe doamna Bondurant să călătorească la fel de mult ca înainte cu troleul, cu autobuzul şi cu automobilul personal, fără să apeleze la ajutorul nimănui! La ora actuală ea se foloseşte de un simplu baston atunci când iese afară, dar în prezenţa mea a mers fără probleme prin casă, fără să şchiopăteze. Cu această ocazie, am discutat pe larg despre subiectul credinţei. Iată ce mi-a spus doamna Bondurant în această privinţă:

> Nimic nu este mai important în viaţă decât credinţa, şi afirm acest lucru de pe poziţia unei femei care a trăit 71 de ani, timp în care şi-a crescut familia şi s-a implicat în diferite mişcări şi

activități pe care le cunoşti. Există cu siguranță o putere (îi poți spune Dumnezeu sau oricum altcumva) care ne susține întotdeauna în momentele noastre de cumpănă. Personal, nu am văzut-o niciodată dând greş. Tot ce trebuie să faci este să crezi în ea. Când îmi amintesc de numeroasele femei cu care am lucrat pentru adoptarea unei legislații mai bune referitoare la drepturile femeilor şi copiilor, îmi dau seama că succesul pe care l-am avut s-a datorat „spiritului de neclintit" al acestor femei, care au crezut cu fermitate în justețea cauzei lor.

Sunt sincer uluită de faptul că majoritatea femeilor de rând nu realizează cât de uriaşă este puterea de care dispun. Nu pot numi această atitudine prostie, pentru simplul motiv că nu cred că femeile sunt proaste; cred mai degrabă că sunt lipsite de interes. Ori de câte ori vorbesc cu asociațiile de femei, rămân uimită să constat că cele mai multe dintre ele nu ştiu că aceste mari reforme legislative menite să le protejeze pe ele şi pe copiii lor au fost inițiate de femei. Am convingerea fermă că atunci când femeile vor deveni conştiente de puterea lor, ele vor face mult mai mult pentru instaurarea păcii şi pentru transformarea acestei lumi într-un loc mai bun decât toți marii războinici şi decât toți aşa-zişii luptători pentru pace masculini la un loc. Toate marile progrese şi salturi înainte ale lumii în care trăim s-au datorat unor oameni de ambele sexe care au fost mari visători şi care au crezut în visele lor. În caz contrar ei nu şi-ar fi putut împlini aceste vise. Este ca şi cum ai urca într-un vârf de munte pentru a te bucura de perspectiva incomparabilă de acolo; nu contează pe ce versant al muntelui urci, ci curajul şi voința de a ajunge în vârf. La fel se petrec lucrurile şi cu credința. Nu contează atât de mult obiectul real sau imaginar al convingerii tale, ci credința pe care o investeşti în ea, care face ca realitatea respectivă să devină posibilă.

Nu vreau să par critică, dar experiența m-a învățat că oamenii nu acționează cu suficientă fermitate în numele convingerilor lor. Spre exemplu, multe organizații de femei adoptă rezoluții pentru sau contra anumitor chestiuni şi sunt convinse că

şi-au făcut datoria. În realitate, aceste rezoluţii nu înseamnă nimic atât timp cât nu sunt aduse la cunoştinţa oamenilor politici care le pot transforma în legi.

Personal, nu cunosc nicio satisfacţie mai mare ca aceea derivată din serviciul adus altora. În timpul numeroşilor ani în care am luptat pentru diferite cauze şi pentru adoptarea unei noi legislaţii, nu am primit niciodată vreun ban pentru cheltuielile mele. Oricât de greu li s-ar părea însă unora de crezut, pâinea aruncată pe valuri se întoarce întotdeauna înapoi[5]. Spre exemplu, îţi pot spune că în timpul recesiunii soţul meu a pierdut 80.000 de dolari. Mai mult decât atât, s-a îmbolnăvit şi a stat la pat, aşa că am fost nevoită să mă duc în locul lui la birou, să îi ridic corespondenţa şi să îi verific pe angajaţi. De multe ori mi se părea că nu vom avea suficienţi bani pentru a ne plăti facturile curente, dar chiar în momentul în care acestea trebuiau plătite primeam prin poştă un cec de la cineva care a împrumutat cândva bani de la noi sau dobânzi la conturi de care am uitat de mult. Au fost zile grele, dar am primit întotdeauna ajutor la timp şi nu mi-am pierdut niciodată credinţa.

În timp ce o priveam şi o ascultam pe doamna Bondurant, mi-am dat seama că aceasta nu era o femeie obişnuită, ci un veritabil dinam uman a cărui credinţă şi determinare puteau realiza practic orice. Mi-am adus atunci aminte că s-a spus despre ea că a reuşit să treacă mai multe legi în favoarea femeilor şi copiilor decât orice altă organizaţie de femei din ţară şi m-am gândit fără să vreau cum s-ar schimba această lume dacă toate femeile ar avea viziunea şi forţa ei, folosind în acest scop ştiinţa minţii.

Nu cu mult timp în urmă am citit în ziare despre moartea a două mari femei: Grace Moore (cântăreaţa cu o voce superbă) şi Miss Ellen Wilkinson, marea feministă britanică. Amândouă au ştiut de timpuriu ce anume îşi doreau de la viaţă.

---

5 Expresie specifică americană. Are sensul: „O faptă bună nu rămâne niciodată nerăsplătită." (n. tr.)

La fel ca toți marii oameni de succes, Grace Moore a reuşit să treacă cu bine de dificultăți care ar fi oprit chiar şi pe cei mai puternici bărbați. Când era copil, ea a visat să devină o mare cântăreață de operă şi să cucerească inimile oamenilor de pretutindeni. Ajunsă în New York fără niciun ban, ea a trebuit să își câştige adeseori masa cântând prin cafenelele din Greenwich Village, dar nu şi-a pierdut niciodată încrederea în sine. Şi-a făcut debutul la 17 ani şi a ajuns la apogeul carierei sale la 45 de ani. De-a lungul vieții a continuat să se lupte cu dificultățile, dar le-a învins de fiecare dată, ieşind victorioasă din ele. Chiar şi când şi-a pierdut vocea, iar un specialist în bolile gâtului i-a spus că nu va mai putea cânta niciodată, s-a retras un an de zile şi după o luptă acerbă s-a întors pe scenă cântând mai frumos ca oricând. Vocea ei i-a adus o mare celebritate, iar Grace Moore a continuat să creadă în visele ei până la regretabila ei moarte în urma prăbuşirii avionului în care se afla, în apropiere de Copenhaga, la începutul anului 1947.

A fost una din puținele vedete care au crezut în necesitatea de a ajuta alți oameni talentați să își îndeplinească obiectivele, iar bursele pe care le-a creat au ajutat mulți cântăreți aspiranți. Se spune că atunci când una din protejatele sale a făcut o scenă din cauză că nu a primit rolul dorit, doamna Moore i-ar fi spus că pentru un mare artist nu există roluri mici, la fel cum pentru un artist minor nu există roluri mari.

La rândul ei, Ellen Wilkinson, fost ministru al educației în guvernul britanic, a fost o femeie micuță cu părul roşcat care şi-a croit drumul către succes numai prin perseverența ei. Deşi a avut o înălțime mai mică de 1,50 m, ea nu s-a lăsat niciodată intimidată de politicienii britanici, oricât de înalți ar fi fost aceştia. S-a spus despre ea că şi-a făcut o carieră din a-i deranja pe alții, la început ca profesoară, apoi ca romancieră, ca ziaristă şi ca ministru. Era încântată atunci când i se spunea că nicio altă femeie din Marea Britanie nu a fost vreodată activă, mai perseverentă şi mai enervantă ca ea. Probabil cea mai mare contribuție a ei la bunul

mers al societăţii a fost campania pe care a dus-o pentru mărirea obligativităţii şcolii până la vârsta de 15 ani, în loc de 14. În cele din urmă a câştigat bătălia în pofida opoziţiei dure a colegilor ei de cabinet şi a marii cereri de tineri din industria britanică.

Încă din epoca Cleopatrei şi până în prezent au existat mii de femei care au influenţat viaţa a milioane de oameni lăsându-se conduse de convingerile lor cele mai profunde. De altfel, nu întâmplător se spune că în spatele oricărui mare lider politic se ascunde o femeie. Poate că acest lucru nu este valabil în toate cazurile, dar există suficiente dovezi care atestă că femeile au jucat un rol hotărâtor în istoria umanităţii. Să luăm câteva exemple:

O astfel de femeie a fost împărăteasa Eugénie, soţia lui Napoleon al III-lea. Când era copil, aceasta a căzut şi s-a umplut de vânătăi, dar doica ei, care era ţigancă, i-a spus să nu plângă, întrucât va ajunge regină şi va trăi până la 100 de ani. Eugénie credea în profeţiile ţiganilor, iar cea care i-a fost făcută de doica ei s-a adeverit aproape *ad litteram.* Ea a ajuns împărăteasa Franţei şi a trăit până la vârsta de 94 de ani.

O altă femeie de excepţie a fost Marie Curie, faimoasa chimistă care a descoperit radiul. Şi ei i s-a făcut o profeţie când era copil în Varşovia de către o ţigancă ce i-a spus că va ajunge faimoasă. Legenda spune că în timp ce Marja Sklodowska (care avea să fie cunoscută mai târziu sub numele de Marie Curie) alerga către prietenele ei, o ţigancă a oprit-o şi i-a cerut să-i arate mâna. Ceilalţi copii au rugat-o pe Marja să nu o asculte pe ţigancă, dar aceasta i-a păstrat mâna şi a studiat-o cu interes, spunându-i că va ajunge faimoasă. Şi această profeţie s-a adeverit, numele lui Marie Curie fiind unul din cele mai cunoscute din istoria modernă.

Dorinţa de a descoperi ce se ascunde în spatele ciudatului fenomen al radioactivităţii i-a condus pe profesorul Pierre Curie şi pe soţia sa Marie la descoperirea elementului radiu. Nu se ştie dacă Marie Curie a fost inspirată şi influenţată de profeţia făcută cu ani în urmă de ghicitoarea ţigancă, dar este cert că ea s-a hotărât încă din copilărie să devină om de ştiinţă. Când i s-a refuzat permi-

siunea de a studia ştiința la Universitatea din Cracovia (al cărei secretar i-a spus că femeile nu ar trebui să fie preocupate de ştiință şi i-a sugerat să se înscrie la un curs de artă culinară), Marie a plecat la Paris şi s-a înscris la Sorbona, plătindu-şi singură cursurile, scop în care a predat şi a lucrat în diferite laboratoare. Aşa l-a cunoscut pe Pierre Curie. După ce s-a hotărât să descopere împreună cu acesta una din sursele radioactivității, nimic nu a mai putut-o opri. Marie a avut două fiice, o casă de întreținut şi o sănătate fragilă, dar a refuzat să renunțe la munca ei din laborator, inclusiv atunci când cel care i-a cerut acest lucru a fost chiar soțul ei. Puține femei din istorie au fost atât de onorate ca Marie Curie, cea căreia o țigancă i-a spus în copilărie că va ajunge cândva faimoasă. Madame Curie a făcut tot ce i-a stat în puteri pentru a îndeplini această profeție.

O altă poveste ciudată şi absolut uimitoare care dovedeşte puterea incredibilă a credinței este cea a lui Opal Whiteley. Povestea demonstrează o dată în plus că realitatea este influențată de dorințele noastre cele mai arzătoare.

Este vorba de o fată care a fost crescută de o familie de americani pe nume Whiteley. Tatăl ei a fost un simplu tăietor de lemne din Oregon, dar fata a crezut tot timpul că este fiica lui Henri d'Orléans, moştenitorul tronului Franței. Se spune că Opal a ținut un jurnal la vârsta de 6-7 ani în care a vorbit de tatăl ei „angelic" şi de mama ei „angelică" de sânge regal. Jurnalul a fost publicat în anul 1920 de *Atlantic Monthly,* făcând senzație şi creând numeroase controverse în care s-au implicat psihologi, astrologi, mediumi, editori, membri ai bisericii, critici literari şi, bineînțeles, toți cei care au cunoscut-o personal pe Opal.

În cartea *Istoria literaturii din Oregon,* editată de Alfred Powers, există un capitol semnat de Elbert Bede în care acesta afirmă: „Nu am nici cea mai mică îndoială că cea mai mare parte a jurnalului lui Opal este contrafăcut şi un plagiat. Am prezentat în acest capitol dovezi care atestă că pretenția ei că a fost adoptată nu se susține."

Jurnalul a fost tipărit când Opal avea 22 de ani. Indiferent dacă a avut sau nu origini regale, ea a fost acceptată ca atare de societate în anii care au urmat.

În anul 1933, la 30 de ani de la publicarea jurnalului ei, ziarele au relatat o poveste despre o americancă ce a călătorit în India. Pe când se afla în statul indian Udaipur, ea a trăit o experienţă remarcabilă. Se afla în trăsura ei, când o altă caleaşcă înconjurată de trupe de cavalerie s-a îndreptat către ea. În caleaşcă se afla Opal Whiteley, fata tăietorului de lemne din Oregon, care în acea vreme locuia în palatul maharajahului din Udaipur, prinţul indian care conducea provincia. Povestea a fost verificată de Ellery Sedgwick, editor al *Atlantic Monthly,* care a primit de la secretariatele a două curţi diferite ale unor maharajahi confirmarea ei. În cartea sa, *Fericita profesiune,* domnul Sedgwick are un capitol consacrat în întregime acestei ciudate poveşti.

Am avut personal mai multe convorbiri cu domnul Bede, un binecunoscut ziarist din Oregon, la ora actuală editor la ziarul *Oregon Mason,* referitoare la maniera uimitoare în care şi-a modelat destinul Opal Whiteley. Domnul Bede mi-a spus: *„ Maniera în care circumstanţele exterioare i-au susţinut planurile a fost nu doar neverosimilă; a fost aproape supranaturală!”*

La fel ca mulţi alţi oameni care au cunoscut-o pe Opal din copilărie, domnul Bede este absolut convins că adevăraţii ei părinţi au fost americanii Whiteley. El mi-a povestit că a cunoscut-o foarte bine pe Opal, care l-a vizitat adeseori la casa lui din Cottage Grove.

„Am cunoscut-o pe Opal pe când participam la o convenţie a organizaţiei Junior Christian Endeavor, a scris el. Mi s-a spus atunci că o fată de 17 ani din vecinătate a fost aleasă ca preşedintă. Primea mea impresie a fost că Opal era o fată exotică, foarte sigură pe ea şi profund religioasă. Mai târziu a devenit pentru mine o veritabilă enigmă.

Opal planifica întotdeauna în avans tot ceea ce îşi propunea. Spre exemplu, a scris o carte despre natură intitulată *Pământul de*

basm din jurul nostru, pentru publicarea căreia a solicitat contribuții financiare de la persoane precum Andrew Carnegie sau John D. Rockefeller, şi culmea este că chiar a primit bani de la o parte din aceştia. Am văzut o broşură care făcea reclamă cărții şi în care erau prezentate fotografii pline de admirație față de Opal ale reginei Elisabeta a Belgiei, ale lui Theodore Roosevelt, Nicholas Murray Butler, Gene Stratton Porter şi ale altor personalități proeminente."

Cel mai tare m-a impresionat următorul paragraf din articolul domnului Bede: „Dat fiind că îşi planifica cu atâta timp înainte tot ceea ce îşi propunea, m-am întrebat adeseori cum şi-a planificat publicarea jurnalului din copilărie şi cum s-a întâmplat ca Ellery Sedgwick să îi ceară ‚accidental' jurnalul."

Citind aceste rânduri, m-am întrebat la rândul meu dacă domnul Sedgwick chiar i-a cerut „accidental" jurnalul şi dacă această fată ciudată nu i-a transmis cumva „telepatic" acest gând. Nu am discutat acest lucru cu domnul Bede, dar dacă Opal Whiteley cunoştea arta de a-şi transmite mental gândurile, acest lucru ar putea explica faptul că domnul Sedgwick a întrebat-o dacă nu a ținut cumva un jurnal.

Ani la rând am fost convins că oamenii apropiați de natură şi de animale (deopotrivă de cele sălbatice şi de cele domestice) au un nivel de înțelegere superior şi o perspectivă asupra vieții mult mai profundă decât oamenii obişnuiți care trăiesc la oraş şi care nu au văzut niciodată o vacă decât în imaginile de pe sticlele cu lapte. Am crezut dintotdeauna că natura le dezvăluie acestor oameni secrete care le rămân necunoscute celor care trăiesc în confortul oraşelor moderne. Nu ştiu dacă inclusiv telepatia sau capacitatea de a-ți transmite gândurile altor persoane este unul din secretele pe care natura le împărtăşeşte celor apropiați ei, dar ştiu sigur că triburile din junglă şi popoarele primitive care mai există astăzi în lume cunosc acest secret şi ştiu să se folosească de el. Există nenumărate cărți apărute pe piață care tratează subiectul telepatiei la popoarele primitive. După cum mi-a spus odată un editor

important: „Ideea că aceste popoare nu se folosesc de puterea telepatiei nu arată altceva decât o proastă informare."

Să vedem acum cum a descris-o domnul Bede pe Opal şi apropierea ei de natură:

„O carte întreagă nu ar fi de ajuns pentru a descrie personalitatea acestui copil obişnuit cu peregrinările prin natură care şi-a încredinţat cele mai intime secrete (după cum mărturiseşte în jurnalul său) lui Michael Angelo Sanzio Raphael (un copac) şi ai cărei prieteni intimi au fost Lars Porsena de Clusium (o cioară), Thomas Chatterton Jupiter Zeus (un şobolan de pădure), Peter Paul Rubens (un porc) şi alte animale cărora le-a dat nume la fel de mitologice.

În anii adolescenţei, Opal a colectat mostre geologice şi mii de insecte şi de viermi. Obişnuia să adune crisalide cu găleata, privindu-le apoi cum se transformau în fluturi. Nu se ştie cum, dar a acumulat o cunoaştere neobişnuit de profundă legată de aceste probleme. Deşi nu şi-a încheiat cursurile liceale, această fată misterioasă s-a prezentat la Universitatea din Oregon, unde i-a uluit pe profesorii examinatori cu cunoştinţele ei de geologie, astronomie şi biologie."

Potrivit domnului Bede şi altor persoane care au cunoscut-o de mică pe Opal, nimeni nu a auzit vreodată ceva legat de o eventuală adopţie a ei în familia Whitley. Chiar rudele şi prietenii ei au auzit pentru prima dată această informaţie abia odată cu publicarea jurnalului ei în *Atlantic Monthly.*

L-am întrebat pe domnul Bede ce a avut de spus domnul Whitley, tatăl real sau adoptiv al lui Opal, despre afirmaţiile fiicei sale. Acesta mi-a răspuns că domnul Whitley era convins că „fiica lui" fusese ademenită să declare astfel de lucruri de diferite persoane dornice de publicitate.

La scurt timp după publicarea jurnalului ei, Opal Whitley a părăsit în secret Statele Unite, călătorind cu un document confidenţial (nu cu un paşaport obişnuit) semnat de secretarul de stat american şi de Sir Edward Grey de la ministerul pentru afaceri

străine al Marii Britanii. Simplul fapt că a reuşit acest lucru li se pare de necrezut domnului Bede şi celorlalți oameni care au cunoscut-o din copilărie. Dacă este adevărat că nu a avut o descendență regală, singura explicație a acestui fenomen uimitor şi a altora de acest fel este cu siguranță legată de incredibila putere a minții umane, despre care nu cunoaştem încă mare lucru.

La ora publicării acestei cărți se spune că Opal Whitley trăieşte în Marea Britanie. În articolul semnat cu câțiva ani în urmă, domnul Bede scria: „Ultimele ştiri legate de Opal confirmă că aceasta a fost acceptată ca prințesă a Indiei în urma unei presupuse căsnicii a prințului Henri d'Orléans, tatăl ‚angelic' de care vorbeşte în jurnalul ei." L-am rugat pe domnul Bede să-mi explice cum a fost acceptată Opal ca prințesă a Indiei dacă nu a avut o descendență regală. Mi-a răspuns că îi este imposibil să găsească o explicație. L-am întrebat atunci dacă faptul că Opal s-a gândit tot timpul la aşa ceva, crezând cu tărie în convingerile ei, ar fi putut avea ceva de-a face cu această realizare uimitoare. Mi-a răspuns:

– Sincer să fiu, nu ştiu. Nu exclud însă acest lucru, întrucât nimeni nu cunoaşte profunzimile ultime ale minții umane şi măsura puterilor acesteia.

Din capitolul scris de domnul Sedgwick reiese de asemenea că acesta era convins că adevărații părinți ai lui Opal au fost soții Whitley şi că ideea că descindea dintr-o stirpe regală era o pură fantezie. Fantezie sau nu, cert este că ea a fost acceptată de majoritatea curților regale ale lumii. Un lucru este sigur: Opal cunoştea secrete pe care omul obişnuit nu le cunoaşte. Iată teoria domnului Sedgwick legată de felul în care a reuşit acest copil al naturii să îşi materializeze viziunea, în propriile sale cuvinte:

> Am o teorie în care cred cu convingere. Am primit o scrisoare de la un american de origine franceză al cărui tată a fost sergent în Războiul Franco-Prusac din 1870. Colonelul sau generalul diviziei din care făcea parte acest sergent era prințul Henri de Bourbon, care spre sfârşitul vieții sale a călătorit în

America şi s-a oprit în Oregon pentru a avea o discuţie cu fostul său sergent. Personal nu ştiu dacă această poveste este adevărată, dar corespondentul meu nu avea nicio îndoială în această privinţă, dat fiind că amintirea din copilărie a sosirii prinţului la uşa casei tatălui său îi era încă vie în minte. „Am stat pe genunchii lui”, mi-a scris el, iar eu l-am crezut.

Potrivit teoriei mele, vizita unui prinţ de sânge regal într-un ţinut sărac din Oregon a fost un eveniment de neuitat pentru locuitorii acestuia. Ea a dat naştere la diferite legende care s-au răspândit prin ţinut, şi nu este exclus ca una dintre ele să fi captat imaginaţia copilei singuratice care a crescut în mijlocul naturii şi care s-a identificat cu ea, considerându-se un fel de Cenuşăreasă. În timp, legenda a devenit un adevăr pentru ea, amplificându-se şi identificându-se în totalitate cu mintea ei, până când aceasta i-a dat viaţă.

Aceasta este teoria mea despre copilăria lui Opal, fapt care nu diminuează cu nimic miracolul vieţii ei ulterioare. Opal a ajuns să cunoască foarte mulţi oameni importanţi din New York şi din Washington, pe care i-a cucerit cu spiritul ei, dar de care s-a plictisit la un moment dat. Ea a plecat atunci în Anglia, unde a continuat să îşi facă prieteni, sfârşind prin a se stabili în comunitatea catolică din Oxford. Într-o bună zi, am primit veşti care m-au uimit. O prietenă din tinereţe, doamna Rosina Emmet Sherwood, autoarea unei piese de teatru de succes, mi-a scris şi m-a întrebat dacă îmi este posibil să cred că a văzut-o cu ochii ei pe Opal stând într-o caleaşcă princiară pe străzile Allahabadului, înconjurată de călăreţi cu însemne regale care îi croiau drum prin mulţime, anunţând că trece înălţimea sa Françoise de Bourbon! Am sfârşit prin a crede această poveste, întrucât am verificat-o şi s-a dovedit adevărată. I-am scris mai întâi de toate lui Opal, care mi-a trimis o colecţie de fotografii din turneul ei indian. Una dintre ele o prezenta pe spatele unui elefant, pregătindu-se pentru o vânătoare de tigri (apropo, Henri de Bourbon a rămas faimos pentru că a vânat 36 de tigri, şi îmi amintesc şi astăzi că Opal a recitat odată versuri în limba franceză care glorificau această

> victorie), în mijlocul unui întreg grup de bărbați cu capetele înfăşurate în turbane. Fotografiile pot fi însă mincinoase, aşa cum o dovedeşte din plin Hollywoodul. De aceea, nu am fost satisfăcut de fotografiile primite de la Opal şi le-am scris celor doi maharajahi ale căror curți au fost vizitate de ea (potrivit propriilor ei mărturii). Am primit înapoi două scrisori cu antete regale prin care am fost informat că cei doi prinți indieni au fost onorați să primească vizita înălțimii sale Françoise de Bourbon, în cinstea căreia au dat o serie de petreceri. Încă nu îmi trecuse uimirea în urma citirii acestor scrisori când am primit o scrisoare nesolicitată de la un locotenent-colonel al armatei britanice care în acel moment făcea manevre militare la Aldershot şi în care acesta mă informa cu o anumită asprime că însuşi colonelul lui a fost onorat să primească o invitație de a participa la o petrecere în grădină dată în cinstea prințesei, întrebând apoi cine a fost cel care a pus la îndoială autenticitatea înălțimii sale.

Unii cititori ar putea pune la îndoială această poveste stranie, dar faptele rămân. Aşa cum a scris pe bună dreptate domnul Sedgwick, „copilul care a scris jurnalul lui Opal a crezut în el, identificându-se în totalitate cu povestea relatată”.

Nu cred că există o dovadă mai bună a magiei credinței decât această poveste incredibilă a lui Opal Whitley, care a crezut că s-a născut ca prințesă a Indiei şi care mai târziu chiar a ajuns să fie recunoscută ca atare.

Încă din timpurile biblice şi până în prezent au existat pe pământ profeți, oracole, astrologi şi ghicitori. În calitatea mea de ziarist (şi încă unul cu reputația de a fi uns cu toate alifiile) am avut ocazia să investighez tot felul de clarvăzători şi de mediumi. Unii s-au dovedit în scurt timp nişte şarlatani, dar alții m-au lăsat literalmente cu gura căscată. Mulți dintre aceşti ghicitori cred sincer în capacitatea lor de a prezice viitorul. De bună seamă, materialiştii vor spune că acest lucru este imposibil. Personal, am petrecut ani la rând cercetând aceste fenomene şi nu m-aş hazarda să spun acest lucru, cu atât mai mult cu cât o bună parte din profețiile făcute în trecut s-au adeverit deja.

Deşi există mulţi oameni care iau în derâdere arta astrologilor, ghicitorilor şi a celorlalţi mediumi, există milioane de alţi oameni care cred în ei. Printre aceştia se numără câţiva din cei mai mari finanţişti, politicieni, actori şi alţi oameni celebri, inclusiv (se spune) anumiţi membri ai actualului cabinet. Indiferent de ceea ce cred eu despre capacitatea acestor oameni de a prezice viitorul, nutresc de mult timp convingerea că nu contează atât de mult ce anume a prezis un profet, cât credinţa oamenilor în profeţia făcută. Această credinţă stă la baza împlinirii celor mai multe profeţii. Cu alte cuvinte, eu consider că o profeţie nu este altceva decât o sugestie implementată de un clarvăzător în mintea subconştientă a unui individ (uneori chiar în subconştientul colectiv), care o transformă apoi în realitate. Personal, cred că aceasta este explicaţia în toate cazurile citate mai sus.

Îmi amintesc de asemenea de marea actriţă comică Marie Dressler, care a stârnit probabil mai multe hohote de râs decât orice altă actriţă a timpurilor moderne. Cei care au văzut-o în *Coşmarul lui Tillie* sau în *Tugboat Annie,* ori în alte apariţii pe scenă şi pe marele ecran, nu vor uita niciodată marea personalitate a acestei artiste. Şi totuşi, înainte de a deveni o mare vedetă cunoscută şi apreciată de milioane de fani, Marie Dressler s-a confruntat cu mari dificultăţi şi privaţiuni. Nu ştiu dacă acest lucru este adevărat sau nu, dar am citit că ea s-a făcut actriţă la sfatul unui astrolog.

În acest context, doresc să relatez o experienţă stranie pe care am avut-o cu puţin timp înainte de moartea lui Marie Dressler. Ca o explicaţie, doresc să afirm că eu am convingerea fermă că atunci când doi oameni cred în acelaşi lucru sau sunt preocupaţi de aceleaşi idei, ei intră automat în rezonanţă unul cu celălalt.

La scurt timp după ce am scris cărticica mea, *T.N.T. — zguduie pământul,* mi-a trecut prin minte că toţi marii oameni au aplicat practic principiile descrise de mine în broşura mea, aşa că le-am scris multora dintre ei, rugându-i să îmi transmită comentariile lor pe această temă.

Una din primele femei pe care le-am ales pentru a le scrie a fost Marie Dressler, probabil pentru că eram un mare admirator al ei. Într-o seară am auzit-o vorbind la radio şi mi-am dat instantaneu

seama că avea acel „ceva” pe care mulți oameni îl caută, dar puțini îl găsesc. Am intuit de asemenea că dacă îi voi scrie o scrisoare, îmi va răspunde la ea. Secretara mea, căreia i-am dictat scrisoarea, a pus imediat rămăşag cu mine că nu voi primi niciun răspuns de la marea artistă. Am acceptat pariul, aşa cum aveam să fac mai târziu şi cu alții (se ştie că foarte puține vedete răspund la scrisorile primite de la necunoscuți).

Deşi am intuit că domnişoara Dressler îmi va răspunde în scurt timp, am rămas totuşi uimit de repeziciunea cu care am primit răspunsul ei, de comentariile făcute şi de faptul că scrisoarea includea un cec şi o comandă pentru 20 de exemplare din broşura mea. Iată ce mi-a scris ea:

„Vă mulțumesc foarte mult. O, ce carte! Dacă este folosită corect, poate face minuni! Dacă îmi privesc retrospectiv propria mea viață (lucru pe care îl fac foarte rar) din perspectiva principiilor descrise de dumneavoastră, încep să cred că am mers întotdeauna pe calea cea dreaptă.”

Acum, după ce marea artistă ne-a părăsit, scrisoarea primită de la ea a rămas una dintre cele mai prețioase posesiuni ale mele, întrucât nu am mai corespondat niciodată cu o altă femeie care să fi investit atât de mult din sufletul ei în opera sa de înveselire a umanității, în condițiile în care s-a luptat ea însăşi cu cele mai mari greutăți imaginabile până când a reuşit să urce pe laurii succesului.

Doresc să amintesc două idei pe care le cuprinde scrisoarea ei.

Mai întâi, este inutil să te gândeşti prea mult la trecut. Este evident din scrisoare că domnişoara Dressler a descoperit acest lucru cu mai mulți ani înainte de moarte, când şi-a dat seama că nu va putea cultiva gânduri legate de succesele ei viitoare atât timp cât îşi ocupa mintea cu gânduri referitoare la trecut.

În al doilea rând, aşa cum mi-a indicat atunci când mi-a comandat încă 20 de exemplare din cartea mea, era evident că încerca întotdeauna să îi ajute inclusiv pe alții, lucru trecut de mulți oameni cu vederea. Bănuiesc că domnişoara Dressler a înțeles că ajutându-i pe alții avea să fie răsplătită, chiar dacă răsplata ar fi

constat exclusiv în satisfacţia de a şti că a întins o mână de ajutor altcuiva.

Numele lui Helen Keller este cunoscut de milioane de oameni. Această femeie faimoasă a fost din punctul meu de vedere un miracol. După cum ştie toată lumea, la vârsta de 20 de luni a rămas fără vedere, fără auz şi fără capacitatea de a vorbi. Şi totuşi, mai târziu a devenit o inspiraţie pentru foarte mulţi oameni mult mai puţin handicapaţi decât ea prin discursurile sale şi prin cărţile şi numeroasele articole pe care le-a scris. Povestea vieţii sale este fascinantă. După ce a învăţat în sfârşit să vorbească, în urma unor eforturi incredibile, ea a oferit lumii o nouă viziune asupra lucrurilor pe care le-ar putea face persoanele handicapate dacă ar începe să creadă în capacitatea lor de realizare. Este interesant de remarcat că Helen Keller a fost una din marile adepte ale lui Swedenborg. Aşa cum mulţi cititori ştiu deja, Swedenborg a trăit la începutul secolului al XVIII-lea şi este considerat unul din cei mai mari mistici ai lumii. A fost un om cu totul neobişnuit, care putea vedea viitorul şi care a anticipat inventarea submarinelor, a armelor de foc, a avioanelor şi a automobilelor.

Nu ştiu dacă Swedenborg poate fi considerat un spiritualist în accepţiunea dată astăzi acestui termen, dar este cert că avea acces la realităţi care depăşesc cu mult capacităţile oamenilor obişnuiţi. Credea cu toată convingerea în puterea minţii şi avea viziuni, transe şi vise ciudate, născute din mintea lui subconştientă.

O altă femeie uimitoare care a trăit în epoca modernă şi care a devenit subiectul unor mari controverse, ba chiar al unui film văzut de milioane de oameni din întreaga lume, a fost sora Elizabeth Kenny, care s-a întors din Australia în anul 1940 cu o idee de tratament a poliomielitei. Pe când era soră medicală în Australia, ea a descoperit aşa-numitul „sistem terapeutic al împachetărilor fierbinţi”, o metodă ce constă în aplicarea de feşe fierbinţi pe părţile afectate ale bolnavilor de poliomielită. Deşi a fost ridiculizată de mulţi medici şi de alţi oameni, sora Kenny a continuat să persevereze cu tratamentul ei, atrăgând atenţia publicului

american şi fondând prin propriile sale eforturi Institutul Kenny în Minneapolis.

Este suficient să priveşti fotografia sorei Kenny pentru a citi în ea reflexia unei minți extrem de puternice, pe care nimic nu o putea opri. S-a luptat toată viața cu nenumărate obstacole, dar perseverența a ajutat-o să obțină în final recunoaşterea de către profesia medicală. Puține femei din lumea modernă au fost supuse unei controverse atât de mari.

Din cele afirmate în legătură cu sora Kenny, este evident că ea crede cu toată convingerea în eficacitatea metodei sale de tratament, credință care a făcut-o să meargă până la capăt, în pofida nenumăratelor critici la care a fost supusă. Sora Kenny este o femeie cu o fermitate de nezdruncinat, care crede cu o convingere absolută în metoda sa, ce a adus speranța în inimile a mii de suferinzi de poliomielită din întreaga lume.

Povestea care urmează se referă la o femeie al cărei dinamism incredibil a continuat să se manifeste până în anii senectuții. Este vorba de căpitanul de vas Mary Converse, a cărei poveste a fost relatată în diferite articole apărute în ziare la începutul anului 1947. La vârsta de 75 de ani, doamna Converse, navigatoare veteran care a parcurs în călătoriile sale 34.000 de mile marine, doreşte să se întoarcă pe mare. Născută în Boston, a învățat să navigheze de la soțul ei (actualmente decedat), Harry E. Converse, care avea un vas cu aburi. În tinerețe a navigat pe cele şapte mări, şi-a obținut al doilea brevet de pilot în anul 1935 şi licența de căpitan de vas în anul 1945. Se spune că nu mai puțin de 2.600 de ofițeri de marină au învățat să navigheze de la doamna Converse, care le-a predat cursuri de navigație în sufrageria casei sale din Denver. La ora actuală, căpitanul Mary Converse navighează din nou pe mare!

Catalogul *Who's Who* prezintă poveştile biografice a 10.222 de femei celebre selectate din rândul a 33.000 de sugestii făcute, printre care s-au numărat femei de afaceri ce câştigă peste 50.000 de dolari pe an. Dintre acestea, niciuna nu este mai celebră însă ca Lydia E. Pinkham. Ce-i drept, numele ei nu este la fel de bine cunoscut femeilor de astăzi pe cât a fost celor care au trăit acum 50

de ani, dar produsul pe care l-a inventat, o loţiune pe bază de plante, continuă să fie la fel de bine vândut şi astăzi, stând la baza unei afaceri uriaşe care a produs venituri de milioane de dolari şi a generat o carieră pe care nicio altă femeie din lume nu a mai avut-o.

Fiind bărbat, nu cunosc mare lucru despre loţiunea doamnei Pinkham, dar îmi amintesc perfect că atunci când eram copil aceasta figura la loc de cinste în cabinetul medical al familiei mele. Întregul domeniu al publicităţii a fost modernizat de doamna Pinkham şi de asociaţii ei. Multe din metodele folosite în publicitatea modernă au fost inventate de doamna Pinkham, care avea o filozofie personală legată de influenţa pe care o pot avea asupra altor consumatori mărturiile emoţionale ale unor utilizatori ai produsului său. Această filozofie a ajutat-o nu doar să obţină milioane de dolari din vânzarea loţiunii sale, ci şi să atragă la laboratorul ei din Lynn, Massachussetts, nenumărate mărturii pline de entuziasm ale utilizatorilor acesteia.

Această femeie cu totul remarcabilă a demonstrat o dată în plus ce poate face credinţa în succesul personal. În perioada tinereţii Lydiei, foarte mulţi oameni erau interesaţi de producerea industrială a remediilor casnice. Lydia Pinkham a fost la rândul ei captivată de această idee şi a început să îşi producă loţiunea în bucătăria ei de acasă. La început le-a oferit-o doar vecinelor ei bolnave, iar mai târziu i-a trecut prin minte că ar fi putut să o vândă. În acest scop, a început să o promoveze. La fel ca mulţi alţi oameni care încearcă să pună în aplicare o idee, a avut parte de numeroase motive de descurajare, cum ar fi lipsa finanţării, opoziţia altor producători, precum şi dificultăţi legate de producţie şi de vânzare. Nimic nu a putut-o împiedica însă pe această femeie excepţională din New England să îşi continue drumul către succes, căci entuziasmul şi forţa ei colosală s-au transmis tuturor membrilor familiei sale, îndeosebi după ce afacerea a fost cât de cât pusă pe roate.

Nicio carte care vorbeşte despre puterea credinţei nu ar fi completă dacă nu ar menţiona-o pe doamna Mary Baker Eddy, o

altă femeie din New England care a construit o organizație religioasă de proporții uriaşe cunoscută sub numele de Ştiința Creştină. La fel ca atâția alți oameni de succes, şi Mary Baker Eddy s-a confruntat la început cu numeroase ridiculizări şi cu dificultăți incredibile, dar după ce a reuşit să îşi publice cartea, *Ştiința şi sănătatea din perspectiva scripturilor,* ea a căpătat o putere din ce în ce mai mare, bazată pe credința ei în propriile sale învățături şi pe personalitatea ei dinamică ce a influențat milioane de oameni din întreaga lume. Se spune că puține alte lucrări au avut o influență atât de mare asupra medicinii şi teologiei precum cartea sa. Ştiința Creştină reprezintă o altă demonstrație practică a puterii credinței.

Lumea îi va rămâne de-a pururi îndatorată lui Florence Nightingale, care a jucat un rol decisiv în salvarea vieții a mii de oameni şi care a adus profesia de asistentă medicală la înaltul standard practicat astăzi în întreaga lume. Avem din nou de-a face cu un exemplu de femeie care a ştiut de timpuriu în viață ce doreşte şi care şi-a dus până la capăt intențiile. Florence s-a născut cu o pasiune de neegalat pentru a-i îngriji pe cei bolnavi şi răniți. Când şi-a început marea misiune în viață, asistența medicală nici măcar nu era recunoscută ca o profesie.

Florence a provenit dintr-una din cele mai bogate familii din Anglia, dar ascendența ei nu a însemnat nimic pentru această femeie cu totul remarcabilă. Ea a început să lucreze spălând coridoarele la Şcoala pentru Asistente Fliedner din Germania, iar în scurt timp a demonstrat că poate nu doar să spele podelele, ci şi să lege rănile şi să reaprindă speranța bolnavilor prin cuvintele ei încurajatoare. La fel ca alți oameni de mare succes, şi ea s-a confruntat la început cu mari dificultăți, dar s-a lăsat inspirată de viziunea destinului său şi a trecut peste obstacole ca şi cum acestea nu ar fi existat. I-a detestat întreaga viață pe bigoți, fiind convinsă că toată lumea merită să fie îngrijită, indiferent de convingerile religioase, de culoare sau de crez. Dacă cineva se împotrivea acestor convingeri, limba ei putea deveni foarte ascuțită.

În timpul Războiului din Crimeea, personalul medical masculin de la Oficiul de Război Britanic a luat-o peste picior, afirmând că munca ei nu putea conduce decât la eşec, dar a lăsat-o pe „nebună” să îşi facă de cap. Florence a organizat pe cheltuiala ei o expediţie privată de asistente şi a condus-o la Scutari. Deşi medicii din spitalul din Scutari nu doreau să aibă nimic de-a face cu femeile, asistentele nu s-au lăsat şi şi-au văzut de treabă. Sub conducerea iniţiatoarei asistenţei medicale moderne, ele au preluat practic frâiele spitalului, în pofida opoziţiei generalizate cu care au avut de-a face. Voinţa lui Florence Nightingale s-a dovedit însă de neînfrânt, spulberând în cele din urmă zidul dur al opoziţiei.

Mulţi politicieni britanici dintre cei mai influenţi au ridiculizat-o pe această femeie uimitoare şi au făcut tot ce le-a stat în puteri pentru a bloca reformele iniţiate de ea, dar scrisorile trimise de ea, „pline de dinamită”, au trezit conştiinţa englezilor, iar în cele din urmă au condus la o adoraţie generalizată. Legenda spune că la vârsta de 82 de ani Florence a fost condusă la pat de asistenta ei, dar a sfârşit prin a se da jos şi a o conduce la rândul ei pe asistentă la pat şi a-i aranja aşternuturile. La vârsta de 90 de ani, cu puţin înainte de a muri, o prietenă a întrebat-o dacă ştia unde se afla, iar ea a răspuns:

– Mă aflu în faţa altarului oamenilor ucişi şi mă pregătesc să lupt pentru cauza lor.

Atunci când spunem cuvântul „martir”, majoritatea oamenilor se gândesc la cei care au murit, au fost crucificaţi sau au sfârşit în închisoare pentru că au luptat pentru o cauză nobilă în care au crezut. Printre aceştia s-au numărat foarte multe femei, de la Ioana d’Arc, care a fost arsă pe rug, şi până la femeile moderne care au luptat pentru drepturile femeilor de pretutindeni şi care au fost aruncate în închisori.

Numele lui Carrie Nation este mai puţin cunoscut de generaţia tânără şi probabil începe să pălească chiar în amintirea generaţiilor mai vârstnice, dar la graniţa dintre cele două secole ea a fost considerată una dintre cele mai mari femei-martir. La fel ca alţi

oameni care au crezut în ideile lor cu forță, Carrie Nation a fost convinsă că avea misiunea „divină" de a distruge saloanele (echivalentul barurilor de astăzi) şi de a pune capăt vânzării ilicite de băuturi alcoolice în statul ei, Kansas. Ajutată de adepții ei, ea a reuşit să închidă prin rugăciuni publice şi prin denunțuri numeroase saloane ilicite. Constatând că această metodă dădea rezultate prea puțin eficace, ea a început să spargă sticlele cu băuturi alcoolice şi să devasteze barurile. A fost în permanență ridiculizată şi închisă frecvent, dar a acceptat cu dragă inimă acest martiriu, fiind convinsă de justețea cauzei sale.

Toată lumea cunoaşte povestea lui Sarah Bernhardt. Această femeie a avut temperamentul unei tigroaice, dar a rămas în memoria multora drept una dintre cele mai mari actrițe din toate timpurile. În primii ani de viață a suferit numeroase eşecuri pe scenă, dar acest lucru nu i-a diminuat cu nimic pasiunea de a juca. La 24 de ani era deja faimoasă. Fuma şi bea băuturi tari, fiind vestită pentru schimbarea stărilor sale de spirit. Obişnuia să viziteze cimitirele şi să se aşeze pe câte o piatră de mormânt, ca şi cum ar fi jelit pierderea unei persoane dragi. Nu i-a păsat niciodată ce credeau ceilalți oameni despre ea, ba chiar îşi bătea joc de comentariile lor. Era o individualistă în cel mai înalt sens al cuvântului. Amintirea pieselor în care a jucat va dăinui probabil de-a pururi. Spre sfârşitul vieții i-a fost amputat un picior şi a fost nevoită să poarte o proteză, fapt care nu a împiedicat-o să joace în continuare, căci nimic nu i-a putut schimba vreodată convingerea că era o actriță extraordinară, ceea ce a şi fost, până la sfârşitul vieții sale, în anul 1923.

O altă femeie extraordinar de dinamică a fost Madame Schumann-Heink, care a exemplificat la rândul ei puterea ieşită din comun a convingerilor personale odată ce mintea s-a decis să treacă la fapte. Natura a înzestrat-o pe doamna Schumann-Heink cu o voce frumoasă, care a ajutat-o să devină cântăreață de operă încă de la vârsta de 15 ani. A fost faimoasă în Europa, dar şi-a împlinit cu adevărat visele abia când a venit în America. Inima i-a

fost sfâşiată de multe ori, dar a ieşit victorioasă şi cu zâmbetul pe buze din toate încercările la care a fost supusă.

Fiul ei mai mare a luptat în Primul Război Mondial în armata Kaiserului, în timp ce ceilalţi patru băieţi au luptat în tabăra opusă. Mulţi dintre cei care au auzit-o însă cântând „Steagul presărat cu stele” cu accentul ei straniu nemţesc şi-au scos pălăriile şi au plâns. Vocea ei a devenit cunoscută milioanelor de americani în urma difuzării sale la radio. A fost adorată de ascultători şi s-a spus despre ea că avea spiritul unei persoane care nu cedează niciodată odată ce şi-a pus în gând ceva. La vârsta de 72 de ani a fost desemnată ca succesoare a lui Marie Dressler, dar cortina s-a lăsat pentru ultima oară pentru ea.

Toţi cei care au ascultat minunata voce de contralto a lui Marian Anderson au fost fermecaţi şi profund emoţionaţi de ea. Puţini oameni cunosc însă originile umile ale acestei mari artiste. Născută într-o familie numeroasă, cu alţi cinci fraţi, ea şi-a dorit o vioară. Părinţii nu i-au putut-o oferi, aşa că ea şi-a cumpărat-o singură, spălând treptele caselor din Philadelphia. Dacă a existat vreodată o femeie care să creadă necondiţionat în visele sale şi să şi le împlinească, aceasta a fost Marian Anderson. Deşi a ajuns la faimă mondială, ea a fost nevoită să se confrunte cu multe prejudecăţi şi obstacole, îndeosebi în SUA. Triumful ei a fost unul din cele mai extraordinare din istoria muzicii. Abia în anul 1939 a reuşit această tânără negresă de condiţie umilă să uluiască o asistenţă de peste 75.000 de persoane la Washington, în duminica Paştelui, când a cântat în faţa Memorialului Lincoln, inclusiv în faţa multor membri ai cabinetului, senatori, congresmeni şi alţi oameni faimoşi din domeniul afacerilor şi nu numai. Citind povestea lui Marian Anderson nu putem să nu realizăm că ea a reuşit numai datorită convingerilor sale ferme, marea ei sursă de inspiraţie venind în mod evident din subconştientul ei.

Am dat numeroase exemple în această carte de oameni care şi-au folosit mintea subconştientă pentru a reuşi în viaţă. De altfel, relatările referitoare la aceştia apar destul de frecvent, inclusiv în

alte lucrări. Nu acelaşi lucru îl putem spune însă şi despre femeile care s-au folosit de puterile ascunse ale minții lor pentru a-şi realiza visele. De aceea, doresc să prezint în continuare istoria unei tinere care povesteşte cum a ajuns la succes folosindu-se direct de mintea ei subconştientă. Este vorba de Angela Lansbury, binecunoscuta actriță de filme, care a fost intervievată de Mildred Mesirow în revista *Reach Magazine.* Iată un citat din acest articol:

> În afara frumuseții ei şi a talentului actoricesc de excepție, Angela Lansbury, tânăra actriță de cinema care ne-a cucerit pe toți, are inclusiv o minte cu totul excepțională. Milioane de oameni o cunosc astăzi pe această frumusețe blondă în urma genialei sale performanțe din filmul *Gaslight,* a strălucirii ei adolescentine din *National Velvet* şi a interpretării ei dramatice a rolului tragicei cântărețe de cafenea din *The Picture of Dorian Gray.*
>
> Această varietate a rolurilor interpretate necesită nu doar frumusețe, ci şi o minte foarte inteligentă. Angela le are pe amândouă.
>
> În timpul unei pauze ea mi-a povestit de credința ei în propriul destin, una din temele ei favorite…
>
> – Ah, s-a corectat ea rapid, cred că nu m-am exprimat corect. Nu mă refer în niciun caz la ceva magic sau ocult, ci mai degrabă la puterea minții mele subconştiente.
>
> – În maniera sugerată de Tennyson, sau de Stevenson?
>
> – Exact! Nu vreau să spun cu asta că talentul meu seamănă în vreun fel cu geniul lor, dar înclin să cred că am reuşit să îmi descătuşez resursele subconştientului meu. Toată lumea ştie că mintea subconştientă depozitează tot felul de talente, de amintiri şi de aptitudini pe care oamenii obişnuiți nu le folosesc niciodată… Ceea ce vreau să spun este că dacă înveți să te bazezi în cea mai mare măsură pe mintea ta subconştientă, practic nu există limite pe care să nu le poți depăşi.
>
> Angela a învățat singură tehnica autosugestiei. După ce şi-a ales drept carieră actoria, ea s-a focalizat în permanență asupra imaginii mentale a lucrurilor pe care doreşte să le realizeze. Mi-a mărturisit chiar că a notat în scris obiectivele pe care şi-a propus

să le îndeplinească, accesând astfel rezervorul creator inepuizabil al subconştientului ei, pe care puţini oameni ştiu să îl folosească. În mintea subconştientă se ascunde însăşi puterea geniului. Dacă este recunoscută şi accesată corect, această putere poate fi descătuşată şi se poate manifesta în maniere necunoscute minţii noastre conştiente…

– Cum procedezi pentru a intra în contact cu mintea ta subconştientă? am întrebat-o.

– O, doamne, nu vreau să pară că fac ceva foarte serios. În realitate este extrem de simplu: este suficient să îţi repeţi la infinit că nu există nicio limită a puterii creatoare dinlăuntrul tău. Personal, cred cu toată convingerea că acest lucru este adevărat. Inteligenţa sau forţa creatoare care rezidă în mine este precum… (flutură prin aer mâna ei frumoasă) aerul sau precum lumina. De altfel, această forţă nu rezidă *doar în mine.* Ea există pur şi simplu şi poate fi accesată de orice om care ştie cum să o abordeze.

Nu există o formulă precisă a succesului, iar descătuşarea acestei forţe nu te scuteşte de muncă. Indiferent cum se manifestă ea, trebuie să o perfecţionezi în permanenţă, lucrând încontinuu, indiferent dacă eşti actor, pictor sau croitor. Dacă îţi repeţi în permanenţă astfel de lucruri, atunci când vine momentul să te exprimi dispui deja de un set util de instrumente care îţi permit să îţi transformi impulsul creator în realitate… Mă urmăreşti? m-a întrebat ea cu umor.

– Da, îmi vorbeai despre sugestie şi despre subconştient, i-am răspuns eu.

– Exact! Ei bine, înainte de a adormi îţi poţi spune că mâine vei face mai bine ce ai făcut astăzi. În acest fel, indiferent ce ţi s-ar cere, mâine vei avea acces la toate capacităţile tale, la tot ce ai învăţat vreodată, inclusiv la lucrurile pe care le-ai uitat…

Încă şi mai utilă este tehnica de vizualizare a situaţiei pe care ţi-o doreşti. Spre exemplu, dacă eşti programat pentru un test de filmare, trebuie să *te vizualizezi* jucând rolul respectiv mai bine decât oricine altcineva înaintea ta, să te identifici cu Duse sau cu Bernhardt, să fii cel mai bun. În acest fel, când filmarea se

produce în sfârşit, rămâi de multe ori surprins să constați că joci chiar mai bine decât îți imaginai.

Personal, cred că subconştientul reprezintă unul din factorii cei mai dramatici ai personalității. Lui îi place să joace roluri, să cânte, să picteze sau să se exprime în orice alt fel. Altfel spus, îi place să se depăşească pe sine în tot ceea ce i se cere să facă. Singura ta responsabilitate este să îl echipezi cu acele instrumente de care are nevoie pentru a se exprima, să îi oferi o şansă şi să îți faci din el un aliat în culise…

Un alt exemplu, încă şi mai uimitor, este povestea scrierii celebrului roman *Coliba unchiului Tom.* Doresc să menționez că el a fost scris de o femeie, Harriet Beecher Stowe, al cărei nume va continua să dăinuiască de-a pururi în istoria americană. În anul 1850, doamna Stowe a făcut un jurământ solemn că va scrie ceva „care va face întreaga națiune americană să realizeze ce lucru blestemat este sclavia". Timp de două luni, ea s-a gândit în zadar la o poveste care să zdruncine conştiința lumii. În luna februarie 1851, pe când participa la slujba de la biserică, în minte i-a apărut imaginea Unchiului Tom şi a morții sale. Potrivit legendei, doamna Stowe s-a dus acasă cu ochii în lacrimi, iar după ce a scris scena morții Unchiului Tom şi a citit-o familiei sale, membrii acesteia au plâns la rândul lor.

Harriet s-a documentat mult pentru a da veridicitate poveştii sale, dar când s-a aşezat la masa de scris nu a mai avut nevoie de niciunul din materialele acumulate. Povestea o obseda literalmente şi practic s-a scris singură. Din mintea ei subconştientă au ieşit la suprafață amintiri şi impresii fotografice demult uitate, care s-au aranjat automat în cuvinte şi în fraze. În esență, doamna Stowe nu s-a gândit la scenele descrise în carte, ci le-a vizualizat pur şi simplu. Deşi la acea epocă nu se ştia aproape nimic despre mintea subconştientă, este evident că aceasta a fost sursa poveştii scrise de ea, deşi mulți îi atribuie originea unei istorii reale petrecute în Războiul dintre State. Până în ziua morții sale, doamna Stowe a declarat că Dumnezeu a scris cartea, nu ea.

Există multe femei faimoase care au cules laurii celebrităţii, printre care surorile Brontë, Elizabeth Browning, Susan B. Anthony, Evangeline Booth, Jane Adams şi altele. În epoca noastră există trei astfel de femei al căror destin nu s-a încheiat încă, dar care au intrat deja în istorie prin maniera în care au influenţat destinele a milioane de chinezi. Este vorba de faimoasele surori Soong, dintre care cea mai cunoscută este Chiang Kai-shek (după numele soţului ei). Celelalte două s-au măritat cu dr. H.H. Kung şi dr. Sun Yat-sen, doi lideri chinezi proeminenţi.

O altă femeie care a rămas în istorie este doamna Matthew Astor Wilks, una dintre cele mai bogate femei din lume şi fiica lui Hetty Green, care a acumulat ea însăşi o avere de 67 de milioane de dolari. Doamna Wilks calcă pe urmele celebrei sale mame.

Nu putem să nu o amintim de asemenea pe Vera Nyman. O simplă idee, 15 dolari şi o cadă de baie au condus-o pe doamna Nyman la punerea bazelor unei afaceri pentru care i s-a oferit recent un milion de dolari (pe care i-a refuzat de altfel). Când s-a măritat cu soţul ei Bernard în anul 1920, Vera a avut convingerea că ea şi soţul ei vor face împreună un milion de dolari. A avut nevoie de 27 de ani pentru a-şi îndeplini acest vis, care s-a realizat atunci când un concern farmaceutic i-a oferit această sumă pentru fabrica ei. Doamna Nyman a vândut un produs lichid de curăţare, iar mai târziu a experimentat în bucătăria ei până când a reuşit să creeze un produs care reuşea să curețe până la 90% din suprafeţele vopsite. La ora actuală produsul ei este cunoscut multor milioane de gospodine, iar anul trecut fabrica ei a vândut produse în valoare de 25 de milioane de dolari. Doamna Nyman a început prin a-şi vinde produsul dând telefoane şi întâlnindu-se personal cu clienţii potenţiali. De-a lungul vieţii a cunoscut astfel mai mult de 50.000 de gospodine. Deşi a cunoscut destule refuzuri, ea nu a renunţat niciodată la convingerea ei că va obţine mai devreme sau mai târziu un milion de dolari din vânzarea produsului ei.

Catalogul *Who's Who in America* prezintă poveştile de viaţă a zeci de femei care reuşesc să câştige astăzi sume anuale cuprinse

între 25.000 şi 100.000 de dolari. Este vorba de stewardese, scriitoare sau liber-profesioniste. Unul din cazurile prezentate este cel al doamnei George T. Gilmer din New Orleans, mai bine cunoscută sub numele de Dorothy Dix, celebra sfătuitoare a persoanelor părăsite în dragoste, despre care se spune că a câştigat peste 75.000 de dolari anual. Un alt exemplu este cel al lui Mary A. Bair, preşedinta companiei Oliver H. Bair din Philadelphia, al cărei salariu este de 50.000 de dolari anual. În sfârşit, catalogul o prezintă pe Helena Rubenstein, proprietara unei faimoase companii de produse cosmetice, al cărei venit nu este cunoscut, dar trebuie să fie cu siguranță imens.

Alte poveşti de succes sunt cea a lui Mary Dillon, preşedinta Companiei de Gaze Brooklyn Borough, care a început ca simplă funcționară cu un salariu de 6 dolari pe săptămână în compania pe care o conduce la ora actuală, sau cea a doamnei Ora H. Snyder din Chicago, care a început acum 35 de ani să construiască o afacere cu dulciuri având un capital de numai 5 cenți. La ora actuală afacerea deține mai multe magazine şi la un moment dat a valorat mai mult de un milion de dolari.

Să mai adăugăm şi povestea lui Alice Foote MacDougall, preşedinta companiei Emceedee Corporation Cortile Inc., care, la fel ca multe alte femei, a reuşit să construiască o afacere uriaşă, pe care a gestionat-o la fel de bine ca managerii de sex masculin.

Am putea scrie o întreagă carte despre femeile care au dobândit faimă şi avere în domeniul radioului şi al cinematografiei, ca actrițe, scenariste sau directoare executive. Numele lui Mary Pickford este unul din cele mai renumite, fiind cunoscut milioanelor de americani nu doar ca actriță, ci şi ca directoare executivă a unei mari corporații cinematografice.

Timp de mai mulți ani Bertha Brainard a fost directoare de programe la compania de radiodifuziune NBS (National Broadcasting System), având un salariu cu cinci cifre. Se spune că este una dintre cele mai bine plătite femei din industria radiofoniei. Totul a început de la o idee pe care a avut-o în legătură cu

schimbarea programelor radiofonice. Doamna Brainard a avut ideea în anul 1922, iar aceasta i-a adus atunci un venit de 50 de dolari.

Întreaga lume cunoaşte povestea Ameliei Earhart, faimoasa aviatoare americană al cărei avion s-a pierdut în Oceanul Pacific. Deşi era profesoară şi asistentă socială, ea a devenit interesată de aviaţie şi a devenit una dintre cele mai mari aviatoare din lume. A fost prima femeie care a traversat în zbor Atlanticul. În anul 1931 a zburat singură deasupra Atlanticului, iar patru ani mai târziu a survolat în zbor Pacificul, între Honolulu şi California.

Există un scriitor care a afirmat că imensa majoritate a bărbaţilor americani nu cred că femeile le pot fi egale. Dacă examinăm însă istoria, lista femeilor care au obţinut realizări deosebite în toate domeniile de activitate este la fel de impresionantă ca şi cea a bărbaţilor.

Iată povestea unei mari femei americane care a obţinut un dublu succes: ca gospodină şi ca profesionistă: Mary Roberts Rinehart. Mai bine de 40 de ani, aceasta i-a încântat pe iubitorii de romane poliţiste din întreaga lume. Nevoia a împins-o pe Mary Rinehart să scrie, pentru a recupera ceva din averea pierdută de ea şi de soţul ei în urma prăbuşirii Bursei. Ea a reuşit să îşi ducă mai departe gospodăria şi să îşi crească copiii, în condiţiile în care a scris cărţi vândute în mai bine de zece milioane de exemplare.

Există multe femei care au rămas nemăritate pentru simplul motiv că nu au apreciat cu adevărat instituţia căsniciei, nefiind dispuse să se mărite „cu orice bărbat”. De vreme ce această ştiinţă a gândirii creatoare operează atât de bine în cazul bărbaţilor, este evident că ea poate opera la fel de eficient şi în cazul femeilor, care pot merge până la a-şi crea imaginea mentală a bărbatului pe care şi-l doresc, în toate detaliile, atrăgându-l astfel în viaţa lor. Cu alte cuvinte, dacă o femeie singură poate vizualiza bărbatul ideal, menţinând ferm în minte această imagine, ea are toate şansele să se trezească în viaţa ei cu un bărbat identic cu cel din visele sale. Acest lucru li se poate părea o prostie unora dintre cititoarele mele, dar de-a lungul vieţii am avut şansa să ofer această ştiinţă a minţii

multor femei care au pus-o în aplicare cu o eficiență redutabilă. De aceea, dacă eşti singură şi îți doreşti din toată inima un anumit tip de bărbat care să te ia de soție, imaginează-ți-l în toate detaliile, nu neapărat în forma lui fizică, ci mai degrabă într-o imagine abstractă, înzestrându-l cu toate atributele pe care le-ai dori de la un soț. Îți garantez astfel că va veni o zi în care vei cunoaşte acest bărbat.

După părerea mea, femeile de astăzi pot realiza orice îşi pun în gând. Oportunitățile există pretutindeni în jurul lor. De fapt, nu cred să fi existat vreodată în istorie o perioadă mai propice ca aceasta pentru înflorirea femeilor. Aproape că nu mai există domenii de activitate în care femeile să nu fie active, la fel ca şi bărbații. Există la ora actuală femei care activează în domeniul ştiinței, al artelor, al jurnalismului, al publicității, în politică şi în alte domenii. Toate muncesc cu aceeaşi inteligență, conştiente de îndatoririle pe care le au, dar şi de noile oportunități care le stau în față.

Fără nicio îndoială, acest lucru a devenit posibil deoarece femeile moderne primesc aceeaşi educație ca şi bărbații, familiarizându-se astfel cu subiecte cunoscute până recent numai de către bărbați şi, în plus, dezvoltându-şi mintea conştientă. Într-un fel, aproape că nu mai are sens să atrag atenția femeilor asupra importanței şi avantajelor folosirii minții lor subconştiente, întrucât foarte multe dintre ele o folosesc deja. De fapt, ele sunt chiar experte în folosirea acesteia, cu singura mențiune că până acum au numit-o intuiție feminină. Personal, cred că mintea subconştientă reprezintă mult mai mult decât simpla intuiție, conținând forțe uriaşe ce pot fi descătuşate deopotrivă în beneficiul bărbaților şi al femeilor, prin aplicarea puterii credinței dinamice. Aşa cum spuneam mai devreme, mintea conştientă poate obține rezultate minunate atunci când îşi transferă convingerile celei subconştiente, care trece imediat la fapte, îndeplinind dorințele individului.

Femeile moderne au un avantaj unic față de bărbați, de fapt un dublu avantaj mental: ele au dispus dintotdeauna de o minte subconştientă dezvoltată datorită intuiției lor, iar la ora actuală îşi

dezvoltă inclusiv mintea conştientă, graţie metodei ştiinţifice a educaţiei moderne. După părerea mea, această combinaţie explică viteza cu care femeile s-au familiarizat în ultimii ani cu atâtea subiecte specifice până acum doar bărbaţilor. Mai mult, ea explică de ce femeile nu numai că tind din ce în ce mai mult să părăsească domeniul casnic în care s-au cantonat până recent, dar joacă un rol din ce în ce mai important în lume, având un simţ practic şi o perspectivă mai ample, mai obiective şi mai cuprinzătoare decât bărbaţii. Chiar şi femeile casnice înţeleg mai bine activitatea pe care o prestează bărbaţii lor şi sunt din ce în ce mai interesate de studii şi de viitoarea educaţie a copiilor lor.

Scopul pe care mi l-am propus eu este să le arăt oamenilor cum îşi pot dezvolta puteri şi capacităţi suplimentare, ale căror seminţe sălăşluiesc în mintea lor subconştientă. Aceste puteri suplimentare îţi vor permite să obţii ceea ce îţi doreşti de la viaţă şi să îţi transformi existenţa aşa cum doreşti. Prin noua cooperare dintre mintea ta conştientă şi cea subconştientă tu poţi obţine tot ceea ce consideri că îţi este necesar pentru a trăi şi pentru a fi fericit, menţinându-ţi vie convingerea că oricât vei trăi, vei continua să te dezvolţi şi să progresezi.

Nu uita niciodată că mintea subconştientă este nu doar depozitara intuiţiei, ci şi a unor mari puteri şi a unor resurse practic inepuizabile. Cu cât vei invoca mai mult aceste resurse, cu atât mai uşor îţi va deveni accesul la ele. Aminteşte-ţi de asemenea că mintea ta subconştientă este eternă, nu oboseşte şi nu îmbătrâneşte niciodată, şi poate fi invocată de-a lungul întregii vieţi. Singurul lucru de care ai nevoie în acest scop este puterea credinţei tale, care trebuie să fie cât mai sinceră, cât mai fermă şi cât mai focalizată. Dacă subconştientul tău primeşte mesajele minţii tale conştiente şi îţi înţelege dorinţele şi ambiţiile, el îţi va îndeplini în cel mai scurt timp aceste dorinţe şi aceste ambiţii. Am dat în această carte numeroase exemple de bărbaţi care şi-au îndeplinit aspiraţiile prin folosirea acestei ştiinţe, iar în acest capitol am dorit să le transmit cititoarelor mele de sex feminin că au aceeaşi putere

de a-şi îndeplini dorințele prin accesarea minții lor subconştiente ca şi bărbații. Totul depinde numai de credința lor şi de cooperarea celor două minți conform principiilor descrise în această carte. Magia credinței este un fenomen real, care este demonstrat de viața a nenumărați oameni de succes din întreaga lume. Poți avea şi tu un astfel de succes, prin cultivarea acestei credințe.

Capitolul 9

Credința transformă realitatea

În anul 1944 o revistă foarte populară a scris un articol despre un grup de oameni de ştiință din Chicago care făceau experimente cu fluturi. Un fluture femelă dintr-o specie rară a fost plasat într-o cameră, iar unui mascul din aceeaşi specie i s-a dat drumul la şase kilometri distanță. În numai câteva ore masculul zbura la fereastra camerei în care se afla fluturele femelă. Autorul articolului a declarat că are convingerea că ideile călătoresc cu aceeaşi viteză ca şi comunicarea dintre cei doi fluturi, traversând bariere incredibile şi ajungând în mintea celui căruia îi sunt destinate.

Iată un experiment simplu, care te va face să te întrebi dacă păsările nu au cumva puteri telepatice sau de clarviziune. Aruncă iarna o bucată de pâine în curtea interioară a casei, într-un moment în care nicio pasăre nu se află de față. Vei constata că nu va trece mult până când păsările vor începe să se adune în curtea ta. Dacă vei arunca alte obiecte în curte (decât alimente), nicio pasăre nu îşi va face apariția. Ce anume le atrage pe păsări în curtea casei tale? De unde ştiu ele că bucata de pâine reprezintă o hrană pentru ele? Ştiința nu poate răspunde la astfel de întrebări.

Într-o emisiune radiofonică din data de 17 februarie 1947, Edvin C. Hill a vorbit despre fluturi, afirmând că cu cât păsările şi insectele sunt studiate mai intens de oamenii de ştiință, cu atât mai mult ajung aceştia din urmă la concluzia că ele au un sistem de comunicație invizibil sau fără fir. Această teorie este cunoscută de multă vreme de pasionații naturii, multe cărți fiind scrise pe acest subiect, printre care şi *Cum vorbesc animalele,* de William J. Long.

Este interesant de remarcat că în timpul războiului, cercetaşii armatei au făcut experimente cu porumbei şi cu aparate radio cu transmisie pe unde scurte, constatând că aceste unde interferează

cu sistemul de orientare al păsărilor, care ajungeau să zboare în cercuri.

Printre cele mai uimitoare fenomene naturale se numără şi următoarele: rândunelele din San Juan Capistrano, California, migrează în fiecare toamnă pe data de 23 octombrie şi se întorc în fiecare primăvară pe data de 19 martie, cu o punctualitate care nu dă greş niciodată; somonii marcați cu plăcuțe de recunoaştere eliberați în râul Columbia au petrecut patru ani în Oceanul Pacific, după care s-au întors exact în locul în care au fost eliberați; mulți câini şi multe pisici pierdute la kilometri de casă şi-au găsit fără probleme drumul de întoarcere; rațele şi gâştele sălbatice se întorc întotdeauna din migrația lor în localitățile din care au plecat. Există nenumărate alte astfel de fenomene care sunt deocamdată inexplicabile de către ştiință. Pare însă limpede că există unde şi forțe telepatice care operează în lumea animalelor, a peştilor şi a păsărilor. În acest context, ne putem pune pe bună dreptate întrebarea dacă aceste forțe nu operează inclusiv în cazul nostru. Există autori care afirmă că toate ființele vii pot comunica unele cu celelalte, lucru confirmat şi de unele experimente recente făcute la Yale.

La începutul anului 1945 o emisiune radiofonică a transmis povestea unor soldați rămaşi orbi care au relatat cum au putut vedea obstacolele din calea lor printr-un al şaselea simț sau printr-un fel de „radar mental". Dr. Jacob Levine, un psiholog din Boston numit şef al şcolii din Old Farms, Connecticut, în care veteranii de război rămaşi orbi erau învățați să se folosească de acest al şaselea simț, a declarat că nu îşi explică acest fenomen, dar că este incontestabil că el funcționează. Această aşa-zisă „vedere facială" este explicată prin ipoteza că organismul uman emană anumite unde necunoscute deocamdată, care interferează cu obiectele din față, mulându-se după ele, după care se întorc şi creează în mintea persoanei oarbe imaginea acestor obiecte prin senzația corporală pe care i-o conferă.

Am avut de mult timp convingerea că noi ne folosim zilnic de diferite forme de telepatie sau de transmisie a gândului, fără să ne

dăm seama de acest lucru. Personal, cred că marea majoritate a marilor lideri, predicatori, oratori, executivi şi vânzători de mare succes îşi exercită exact această putere într-o măsură mai mare sau mai mică, unii în mod inconştient, dar alții într-un mod cât se poate de conştient. Se întâmplă de multe ori ca atunci când întâlnim o persoană necunoscută să simțim față de ea fie o stare de simpatie, fie una de antipatie. Ce altă cauză ar putea avea la bază acest fenomen dacă nu o anumită formă de transmisie a gândurilor? Am afirmat deja în această carte că singura explicație posibilă a vindecării sau a influențării altor oameni la distanță este transmisia gândurilor, fenomen pe care ştiința abia începe să îl recunoască.

În timp ce scriam aceste rânduri, mi-a venit în minte imaginea unui avocat renumit în biroul căruia am stat adeseori în timp ce el dicta scrisori referitoare la diferitele sale afaceri. În timp ce dicta se plimba întotdeauna prin cameră, fiind perfect concentrat asupra gândurilor sale. L-am întrebat odată de ce prefera să dicteze în picioare şi cum se făcea că mesajele sale erau atât de precise. Mi-a răspuns:

– În primul rând, gândesc mai bine atunci când stau în picioare. Înainte de a începe o scrisoare şi în tot timpul ei, vizualizez în fața mea persoana căreia îi scriu. Dacă nu o cunosc, încerc să mi-o imaginez. În ambele cazuri, îmi focalizez întreaga atenție asupra persoanei sale, ca şi cum s-ar afla în carne şi oase în fața mea, după care îi spun mental că indicațiile mele sunt corecte şi că merită să le urmeze.

O vânzătoare ambulantă de cărți mi-a povestit la rândul ei că dacă un client avea bani şi dorea să cumpere o carte, dar ezita între două titluri, îşi repeta în sinea ei titlul pe care îl considera cel mai potrivit pentru clientul ei. A adăugat că multe din vânzările sale s-au datorat puterii ei de focalizare. Un director din industria automobilelor mi-a spus şi el că atunci când avea un client potențial care avea bani de cheltuit, îşi spunea întotdeauna în sinea lui: „Vei cumpăra această maşină. Vei cumpăra această maşină”, până când clientul o cumpăra.

Ştiu că cei mai mulți dintre oameni nu sunt deloc entuziasmați la gândul că deciziile lor sunt influențate de gândurile altor oameni, îndeosebi atunci când cumpără sau când doresc să facă ceva, dar realitatea este că cu toții suntem supuşi unor astfel de influențe, pe care le-am putea numi telepatice. Vrem nu vrem să acceptăm, această putere invizibilă există, fiind deopotrivă colosală şi extrem de activă, aşa cum te poți convinge singur, dacă vei experimenta cu ea.

Personal, nu am nicio îndoială că mamele se folosesc din plin de această putere atunci când îşi cresc copiii, la fel cum şi copiii se folosesc de ea în relația cu părinții lor. Adeseori, chiar şi soții se folosesc de ea în relația cu partenerii lor, fără ştirea acestora din urmă, îndeosebi dacă sunt foarte apropiați. De aceea, dacă eşti căsătorit şi nu te-ai folosit niciodată de această ştiință, ai acum un întreg domeniu de explorat.

Am primit unul din cele mai izbitoare exemple ale acestei influențe subtile acum câțiva ani, când preşedintele unei companii cu care colaboram mi-a spus că era nemulțumit de managerul său de vânzări, dar nu dorea să îl dea afară, din cauză că era angajat de foarte mult timp în compania sa.

– Tocmai când am ajuns la capătul puterilor, mi-a povestit el, mi-a venit ideea că aş putea să îi sugerez mental să îşi dea singur demisia din funcție, rămânând un simplu agent de vânzări, în locul funcției de manager. Într-o noapte m-am gândit ore întregi la acest lucru, iar a doua zi dimineața aproape că am căzut de pe scaun când managerul a intrat în biroul meu şi mi-a spus că doreşte să îşi dea demisia din funcția pe care o deținea, întrucât era convins că putea obține mai mulți bani fiind un simplu agent de vânzări. Nu ştiu dacă m-am făcut vinovat de folosirea unui anumit tip de magie, dar am conştiința curată, căci fostul meu manager câştigă la ora actuală de două ori mai mulți bani decât atunci când era şef, fiind implicit mult mai fericit.

Apropo, iată o altă poveste interesantă: doi soți au venit să mă consulte. Bărbatul mi-a spus că până cu câteva luni în urmă a fost

cel mai mare producător de haine din Middle West, dar şi-a vândut afacerea, iar acum călătorea prin țară. Mi-am notat povestea lui, întrucât mi s-a părut deosebită, aşa că acum o voi cita pe scurt:

– Timp de mai bine de 30 de ani am fost membru într-una din cele mai mari şi mai vechi organizații secrete din lume, care insistă extrem de mult asupra acestei teme a credinței. Din păcate, nu am fost deschis în fața acestei idei, la fel ca mii de alți oameni ca mine, aşa că nu am realizat niciodată „adevărul" pe care îl conține ea. Acum câțiva ani am participat însă la o serie de conferințe pe tema controlului minții, iar ochii mei s-au deschis pentru prima dată. Am realizat atunci cât de mare este puterea de care poate dispune omul dacă ştie să o acceseze. Am înțeles cu această ocazie cum poate fi folosită ea în afaceri în beneficiul meu şi m-am folosit de această putere. Inutil să mai spun, afacerea mea a început să crească de îndată ce mi-am pus mintea la treabă, iar de atunci nu a mai dat niciodată înapoi. În timpul recesiunii, când alte companii similare cu a mea dădeau constant faliment, eu am rămas în permanență pe profit, iar când mi-am vândut în sfârşit afacerea am dat practic lovitura.

În acest moment a intervenit soția lui, care a spus:

– Chiar dacă nu mă lua deschis peste picior când încercam să îi vorbesc despre acest subiect, dat fiind că am urmat astfel de cursuri cu mult înaintea lui, soțul meu îmi dădea adeseori de înțeles că este de părere că îmi pierd timpul. Eu ştiam însă că am dat de o mină de aur şi am fost tot timpul convinsă că dacă soțul meu ar înțelege despre ce este vorba şi-ar putea mări foarte mult veniturile din afaceri. De aceea, am insistat mereu să vină cu mine la cursuri, până când am obosit. Am înțeles atunci că am procedat greşit. În loc să-i vorbesc, trebuia să mă folosesc de ştiința care mi-a fost predată. Am început astfel să îmi repet mental de mai multe ori pe zi, împreună cu fiica mea: „Tata va merge la cursuri. Tata va merge la cursuri." A durat aproape trei săptămâni, dar am reuşit.

Soțul femeii a intervenit din nou şi a spus:

– Trebuie să recunosc că soția mea are dreptate. Când s-a întors pentru prima dată de la cursurile ei şi mi-a povestit ce a aflat, pur şi simplu nu am putut crede că aceste poveşti erau adevărate. Am fost educat să fiu foarte pragmatic şi nu am fost niciodată obişnuit să cred în aşa-zisele lucruri abstracte. Şi totuşi, într-o bună zi ceva m-a determinat să îmi schimb părerea şi să o însoțesc la cursuri pe soția mea. La vremea respectivă nu ştiam că acest „ceva” era chiar sugestia pe care mi-o transmiteau ea şi fiica mea, care „lucrau” asupra mea. Ei bine, ceea ce s-a întâmplat în continuare a fost cel mai bun lucru care mi s-a petrecut în viață. Imediat după primul curs am făcut câteva experimente, iar afacerea mea a crescut imediat, după care a continuat să crească până în ziua în care am vândut-o.

Sper să nu mă înțelegi greşit. Nu sunt o persoană religioasă în sensul strict al cuvântului, iar lucrul despre care vorbesc nu este o aiureală, ci o ştiință exactă. Gândurile pe care le cultivăm în mintea noastră au tendința să se transforme în realitate. Noi le transmitem (de multe ori inconştient) altor oameni şi îi influențăm. Adeseori, emitem vibrații de disconfort sau de ură şi, când ne aşteptăm mai puțin, acestea se întorc împotriva noastră şi ne doboară. Cine studiază legea cauzei şi efectului înțelege imediat despre ce vorbesc. S-a spus de multe ori că gândul este o forță invizibilă extrem de puternică, şi chiar este. Din păcate, foarte puțini oameni înțeleg acest lucru. Dacă îndrăzneşti să le vorbeşti de acest subiect, se uită la tine ca şi cum ai fi nebun. Nu mă mai mir acum că Învățătorul a vorbit în parabole. Personal, am ajuns la concluzia că nu vor mai trece mulți ani până când oamenii vor deveni în marea lor majoritate preocupați de acest subiect, căci există deja în lume mii de oameni iluminați care afirmă că ne aflăm în pragul unor mari schimbări legate de puterea gândirii, iar numărul lor creşte rapid de la o zi la alta. Mă întreb chiar de ce nu există mai mulți oameni de afaceri preocupați de acest subiect. De fapt, răspunsul îmi vine de la sine: aceştia se află în situația în care m-am aflat eu însumi până nu demult. Ei au mintea închisă, şi din păcate nimeni

nu „lucrează asupra lor”, cum a făcut soția mea în cazul meu. Tot ce trebuie să facă omul este să creadă sincer că această putere a minții există şi să aplice în mod conştient ştiința de care vorbeşti. Ai perfectă dreptate dacă spui că atunci când omul începe să intre în contact cu mintea lui subconştientă, toate piesele se pun singure la locul lor, ca prin magie. Procesul funcționează fără greş.

Alfred F. Parker, un agent general de asigurări extrem de respectat de pe coasta de nord-vest a Pacificului, mi-a acordat permisiunea să citez dintr-o scrisoare pe care mi-a scris-o în anul 1937, în legătură cu folosirea acestei ştiințe a minții. Nu ştiu dacă domnul Parker este interesat de subiectul telepatiei, dar ştiu că el crede cu tărie în eficacitatea credinței. Din acest punct de vedere, scrisoarea lui vorbeşte de la sine:

> Am avut recent ocazia de a-ți pune în practică ideile şi m-am gândit că ai fi interesat să afli ce s-a întâmplat în continuare. Am un fiu mititel, care este lumina ochilor mei. Pe data de 29 decembrie 1936 a făcut o infecție urâtă şi zile întregi a zăcut neajutorat prin spitale. Medicii mi-au spus chiar că existau puține şanse ca el să supraviețuiască. Eram teribil de speriat, dar m-am decis să fac tot ce îmi stă în puteri pentru a rezolva cu bine această situație. Inspirat de cartea ta, mi-am pus fotografia lui pe birou şi am purtat o altă fotografie la mine. La fiecare interval de o oră mă uitam la fotografii şi îmi repetam: „Se va face bine. Se va face bine.” La început mi se părea că mă mint singur, întrucât fiul meu nu părea să mai aibă vreo şansă de supraviețuire. Am continuat totuşi să aplic acest proces şi treptat am reuşit să mă conving singur de ceea ce spuneam. Chiar în acea perioadă de timp, băiatul meu a început să se vindece, grație inclusiv eforturilor medicilor şi unei transfuzii de sânge de la un prieten de-al meu. La ora actuală este acasă şi îşi recapătă rapid puterile. Poate că a fost o simplă coincidență faptul că a început să se vindece exact în perioada în care eu am început să cred în afirmațiile mele, dar este o coincidență demnă de remarcat.

Mulți oameni au trăit experiența intrării într-o cameră întunecată simțind că se află cineva în ea chiar înainte ca acesta să rostească vreun cuvânt. Cu siguranță, vibrațiile emise de persoana din cameră au fost cele care le-au atras atenția că în aceasta mai este cineva. Putem oare vorbi de telepatie? *Tu* ce crezi? Se spune că dacă persoana din cameră se gândeşte în momentul în care intră cealaltă persoană la ceva care nu are nicio legătură cu ea, golindu-şi mintea de orice gând că ar putea fi descoperită, cea de-a doua persoană nu îi va simți prezența. Pe de altă parte, există mii de oameni care s-au gândit la altcineva pentru a auzi veşti de la el sau pentru a-l întâlni în cel mai scurt timp. Cu toate acestea, aproape nimeni nu se gândeşte în mod serios la experiența sa, considerând-o o simplă „coincidență”. Cine înțelege mecanismul de transmisie a gândurilor realizează însă că adevărata explicație este legată de acesta. Orice om care este suficient de deschis pentru a citi despre ştiința minții şi pentru a face experimente personale cu ea va ajunge mai devreme sau mai târziu la concluzia că fenomene precum telecinetica şi telepatia reprezintă realități, nu ficțiuni. Mai mult, el va realiza că aceste puteri există latent în toți oamenii, fiind dezvoltate într-un grad mai mare sau mai mic.

În cartea sa, *Legea fenomenelor psihice,* publicată în anul 1893, Hudson a relatat numeroase experimente menite să demonstreze existența telepatiei, inclusiv unele care foloseau cărți de joc. Unul din membrii grupului era legat la ochi, după care un altul trăgea o carte din pachet, care le-o arăta celorlalți. În continuare, aceştia trebuiau să se concentreze asupra ei. Persoana legată la ochi numea apoi cartea, în funcție de prima impresie mentală pe care o recepta. Rezultatele obținute au fost considerate edificatoare, susținând din plin existența telepatiei.

Iată un experiment simplu pe care îl pot realiza trei persoane. Taie cinci bucăți de hârtie colorată dintr-o revistă, cu o lățime de aproximativ un centimetru şi o lungime de 7-8 centimetri. Cu cât culorile sunt mai vii, cu atât mai bine. Important este însă ca acestea să fie diferite între ele. Un membru al grupului trebuie să

ţină fâşiile de hârtie între degetul mare şi arătătorul mâinii drepte, răsfirându-le la fel ca pe nişte cărţi de joc. Unul din ceilalţi doi membri trebuie să atingă una din bucăţile colorate de hârtie fără ca al treilea membru al grupului să îl vadă. Cel care ţine în mână bucăţile de hârtie trebuie să se concentreze intens la culoarea aleasă, cu intenţia de a-i transmite acest lucru persoanei care nu s-a uitat. Aceasta trebuie să indice apoi ce culoare a fost aleasă. În acest scop, ea trebuie să îşi golească mai întâi complet mintea de gânduri sau să se gândească la ceva fără nicio legătură cu experimentul. În plus, decizia ei trebuie să fie foarte rapidă şi spontană, fără să delibereze sau să se gândească în mod conştient la culoarea aleasă. Cu alte cuvinte, ea trebuie să asculte de primul impuls care îi trece prin minte. Dacă vei face acest experiment, te asigur că vei rămâne uimit cât de frecvent va ghici a treia persoană culoarea aleasă de a doua. Cu puţină practică, oamenii care au o rezonanţă bună unul cu celălalt, cum ar fi soţii şi soţiile, vor obţine un scor foarte ridicat de succes. Personal, am asistat la şedinţe în care persoana a ghicit corect culoarea aleasă de 20 sau de 30 de ori la rând. Ca de obicei, credinţa este foarte importantă în acest caz. Îndeosebi persoana care ţine fâşiile colorate de hârtie trebuie să creadă cu toată convingerea în capacitatea sa de a-i transmite telepatic celei de-a treia persoane culoarea aleasă.

Doresc să subliniez din nou că acest experiment şi altele descrise în această carte nu trebuie realizate în prezenţa unor persoane care nu cred în aceste principii şi care le iau peste picior, întrucât gândurile lor negative sunt capabile să zdruncine credinţa oricui şi să inducă o stare de confuzie, mai ales dacă scepticismul lor este foarte agresiv. Îţi reamintesc în această direcţie că puterea credinţei poate opera în ambele sensuri, fie constructiv, fie distructiv, în funcţie de destinaţia care i se acordă (vezi şi descoperirea doctorului Rhine, care a constatat că neîncrederea poate altera rezultatele obţinute la testele psihocinetice). Dr. G.R. Schmeidler de la Clinica Psihologică a Universităţii Harvard, unde s-au făcut experimente extinse legate de telepatie, a afirmat că

subiecții care susțin că telepatia reprezintă un mit şi că ipoteza de la care s-a pornit era greşită au obținut rezultate cu mult inferioare mediei probabilistice. La urma urmelor, şi acesta reprezintă un caz de operare a magiei credinței. Atunci când crezi că ceva va merge, acesta chiar va funcționa. Invers, dacă nu crezi că el va merge, el nu va funcționa.

Marele astronom şi savant francez Camille Flammarion, unul din marii susținători ai teoriei transmisiei gândurilor, a anticipat teoria avansată mai târziu de profesorii Eddington şi Jeans, afirmând că nu doar animalele şi oamenii au o minte, ci şi plantele, mineralele şi chiar spațiul, inclusiv atomii.

La începutul anului 1947, dr. Phillips Thomas, despre care am mai vorbit, a anunțat public că după pensionare intenționează să îşi consacre timpul studierii fenomenului telepatiei. El a declarat:

– Poate credeți că sunt nebun, dar intenționez să îmi consacru întregul timp studierii acestui domeniu după pensionarea mea, care se va produce peste doi ani. Chiar dacă ştiința nu poate concepe deocamdată existența telepatiei, ea nu reuşeşte nici să explice succesul aparent al celor care „citesc mintea".

Acest anunț a determinat ziarul *Oregonian* din Portland să publice următorul editorial:

> Am publicat ieri un articol despre un profesionist de succes care a vorbit despre apropiata sa pensionare, după care a adăugat că îşi va consacra în continuare timpul studierii domeniului ciudat al telepatiei şi al altor fenomene psihice asemănătoare, numite la modul general percepții extrasenzoriale. Înainte de a exclama: „Ha! Încă un nebun!", gândiți-vă că dr. Phillips Thomas este un eminent om de ştiință, care a lucrat foarte mulți ani în domeniul cercetării în cadrul companiei Westinghouse Co. El optează la ora actuală pentru a explora ultimul continent necunoscut, mintea umană, în care se ascund mai multe minuni şi mai multe mistere decât au fost descoperite vreodată în Africa.
>
> Credem că este evident chiar şi pentru cel mai mare sceptic că dr. Thomas, o autoritate recunoscută la nivel internațional în

domeniul electronicii, este absolut convins (de dovezi care nu pot fi trecute uşor cu vederea) că ştiința convențională a ignorat mult prea uşor acele fenomene care în trecut erau considerate a fi de domeniul vrăjitoriei…

Atitudinea corectă şi rațională în fața fenomenelor mentale este aceea de curiozitate ştiințifică riguroasă, care nu se opune însă dovezilor incontestabile. În realitate nu există fenomene supranaturale, ci doar manifestări ale unor legi naturale pe care nu le cunoaştem încă. De altfel, decizia distinsului savant de a încerca explorarea necunoscutului continent al minții nu este una fără precedent… Neîncrederea dogmatică manifestată frecvent de oamenii de ştiință față de telepatie şi față de alte manifestări similare nu reflectă deloc o atitudine ştiințifică.

În ce fel poate folosi umanității un studiu de genul celui pe care preconizează să îl întreprindă dr. Thomas? Este foarte greu să răspundem la această întrebare, întrucât este posibil ca secretele interioare să fie inviolabile. Chiar şi aşa, dacă în urma unui astfel de studiu ar rezulta cel puțin o mai bună cunoaştere de sine, dar şi o mai bună cunoaştere a forțelor latente din mintea noastră, nu este exclus ca rasa noastră să devină mai fericită.

În ultimii doi ani s-au scris foarte multe lucruri despre Robert R. Young, agresivul şi energicul preşedinte al consiliului de administrație al companiei de căi ferate Chesapeake & Ohio Railway şi despre planurile acestuia de dezvoltare şi îmbunătățire a căilor ferate. Deşi nu am citit nicăieri că domnul Young s-ar folosi de puterile minții sale subconştiente, sunt convins că un om care cunoaşte cât de cât acest subiect nu poate trage altă concluzie decât că el se bazează în mare măsură pe ea pentru a-şi extrage ideile. Spre exemplu, într-un articol apărut în revista *Life* la începutul anului 1947 se afirmă că domnul Young crede în „percepțiile extrasenzoriale" şi că are momente când devine „aproape mistic".

Din toate cele afirmate până acum, singura concluzie pe care o putem trage este că fenomenele minții reprezintă vibrații electrice sau de altă natură care penetrează întreaga realitate.

Dacă adăugăm la toate acestea şi faptul că mintea subconştientă a unui individ nu reprezintă decât o parte infimă a întregului şi că aceste vibrații acoperă practic întreaga realitate, începem să înțelegem mai bine ciudatele fenomene ale psihocineticii, telepatiei şi celelalte.

În încercarea de a explica psihocinetica, dr. Rhine afirmă că niciun subiect nu poate obține rezultatele dorite în acest domeniu de activitate dacă îi lipsesc atitudinea de aşteptare, concentrarea mentală şi entuziasmul. Cu alte cuvinte, avem din nou de-a face cu magia credinței: subiectul trebuie să creadă că poate influența căderea zarurilor.

Credința este principalul factor care influențează capacitatea psihocinetică (controlul minții asupra materiei). La rândul ei, telepatia a fost demonstrată recent de experimentele făcute la Universitatea Duke, fapt confirmat în ziarul *New York Herald Tribune* de editorul responsabil cu ştiința al acestuia, John O'Neill. Domnul O'Neill a declarat în articolul său că aceste experimente demonstrează că este posibil să „păcăleşti" un individ convingându-l că nu are puteri psihocinetice şi telepatice.

El a povestit cazul unei tinere care i-a distras atenția unui subiect tânăr ce încerca să controleze căderea zarurilor, luând peste picior capacitatea acestuia de a controla materia cu ajutorul minții sale. În cele din urmă, a reuşit să îl influențeze într-o asemenea măsură încât i-a zdruncinat încrederea în sine şi i-a redus semnificativ scorul obținut în acea zi. Domnul O'Neill a comentat într-o manieră speculativă, dar interesantă, acest lucru, spunând: „Ar fi interesant de încercat inversul acestui experiment, respectiv ridicarea scorului unui subiect prin stimularea din exterior a încrederii sale în sine."

La ora la care scriu această carte nu s-a făcut încă un asemenea experiment, iar dacă s-a făcut nu i se cunosc încă rezultatele, dar miile de experimente făcute la Duke şi la alte Universități atestă deja că scorurile subiecților se îmbunătățesc atunci când aceştia *au încredere* în rezultatele pe care le vor obține. În aceste

condiții, pare logic că dacă o altă persoană stimulează încrederea în sine a unui subiect printr-o conversație pozitivă cu acesta, el să obțină un scor mai bun.

Dacă loviturile de golf pot fi influențate printr-o vizualizare corectă, cine poate spune ce alte evenimente pot fi influențate prin puterea gândului? Practic, avem de-a face cu un domeniu de cercetare care îi poate dezvălui omului modern secretele cele mai bine păzite ale misterelor din antichitate. Experimentele de la Universitatea Duke demonstrează că ceea ce noi numim „noroc" nu este altceva decât o influență generată de vibrațiile mentale pozitive puternic focalizate, şi nicidecum o coincidență sau un hazard. De altfel, numeroşi autori au declarat cu mult timp înaintea experimentelor făcute la Duke că norocul este generat de mintea omului, fiind o combinație de vizualizare, concentrare, voință şi credință. Reflectează asupra acestui lucru, căci acesta este marele secret al acestei ştiințe a minții de care vorbim.

Orice om care este familiarizat cu saloanele de jocuri de noroc ştie că un jucător care are un puseu de noroc părăseşte imediat masa de joc de îndată ce simte că acest puseu s-a terminat. În caz contrar, el începe să piardă. În ce constă de fapt acest „puseu"? Într-o credință profund înrădăcinată că poți câştiga, care te face să te simți pe moment atotcunoscător. Aşadar, magia credinței joacă un rol determinant chiar şi în domeniul jocurilor de noroc.

De bună seamă, nu am scris cartea de față în beneficiul jucătorilor profesionişti, ci pentru oamenii sinceri, care doresc să reuşească în viață. Am inclus în ea anumite aspecte referitoare la jocurile de noroc numai pentru a dovedi o dată în plus că printr-o concentrare mentală adecvată, prin cultivarea unei atitudini de aşteptare şi printr-o credință de nezdruncinat noi punem în mişcare forțe energetice care generează efecte în lumea fizică.

Aşa cum spuneam într-un capitol anterior, amuletele, talismanele şi celelalte obiecte folosite pentru descântece şi vrăji nu au nicio putere în sine, dar cei care cred în ele pot genera forțe cunoscute la ora actuală drept psihocinetice. În această carte am

încercat să explic pe larg cum pot fi dezvoltate cu ajutorul credinței aceste forțe, care pot fi folosite apoi pentru a avansa pe scara succesului oricât de departe doreşti. Nu pot să închei însă fără a preciza că este la fel de uşor să îți pierzi credința şi să te prăbuşeşti de la înălțimea la care ai ajuns. De-a lungul istoriei au existat mii de oameni care au pățit acest lucru, şi cu cât înălțimea de la care au căzut a fost mai mare, cu atât mai abisale au fost adâncurile în care au ajuns. Spre exemplu, foarte mulți oameni au reuşit să se vindece în mod miraculos de boli incurabile prin credința lor, dar bolile au recidivat şi le-au curmat viața atunci când au încetat să mai creadă. Noi suntem înconjurați de nenumărați factori care ne pot sugestiona negativ, pătrunzând în mintea noastră subconştientă atunci când nu suntem atenți. Odată implementați în mintea subconştientă, ei îşi încep activitatea distructivă şi sabotează toate realizările forțelor constructive pe care le-am cultivat. De aceea, cultivă în permanență lumina şi vei constata că umbrele întunericului nu vor mai îndrăzni să îți taie calea.

Autorul este perfect conştient că omului de rând care nu cunoaşte nimic despre acest subiect i se pare greu să accepte că tot ceea ce există îşi are sursa în interiorul nostru. Chiar şi cel mai materialist dintre oameni trebuie să recunoască însă că, cel puțin în ceea ce îl priveşte pe el, nimic nu poate exista în lumea exterioară dacă el nu este conştient de realitatea respectivă sau dacă aceasta nu este fixată în conştiința sa. Cea care creează aparența lumii exterioare este imaginea din mintea sa.

În acest context este evident că fericirea pe care atât de mulți o caută dar atât de puțini o găsesc ține întru totul de noi înşine. Mediul exterior şi întâmplările de zi cu zi nu pot avea niciun efect asupra fericirii noastre dacă nu permitem imaginilor mentale asociate cu lumea exterioară să pătrundă în conştiința noastră. Altfel spus, fericirea pe care o trăim nu are nimic de-a face cu poziția noastră socială, cu bogăția sau cu posesiunile noastre materiale, fiind o stare de spirit pe care avem puterea de a o controla în totalitate cu mintea noastră.

„Tot ceea ce există este opinie, iar opinia ta depinde de tine, a spus marele filozof Marcus Aurelius Antoninus. Tu îți poți schimba opinia oricând doreşti şi poți descoperi astfel, la fel ca marinarul care s-a îndoit de existența promontoriului, apele calme şi stabile ale golfului."

O versiune mai modernă a acestei afirmații apare în declarația bărbatului de 78 de ani pe care l-am citat mai devreme:

„Tulburarea interioară nu poate apărea decât dacă este dezvoltată prin atitudinea noastră mentală. Dezamăgirile, reprimările, melancolia, depresia etc., nu reprezintă altceva decât sugestii mentale negative care generează stări emoționale similare. Dacă omul se opune acestor tendințe emoționale prin puterea voinței sale, pe care şi-o exercită pentru a preveni pătrunderea acestor influențe din mediul exterior în conştiința sa, fundamentul gândurilor negative dispare, şi odată cu el dispar şi stările emoționale corespondente. Este de remarcat faptul că incapacitatea de a te opune unor astfel de gânduri negative ce antrenează imaginația se datorează lipsei de dezvoltare a autocontrolului mental. Nu te mai gândi! Refuză să te gândeşti la aceste idei negative. Consideră-te creatorul şi stăpânul absolut al gândurilor tale şi al obişnuințelor tale mentale. Nimeni şi nimic nu poate învinge vreodată o voință de fier, nici măcar moartea."

Emerson a spus la rândul lui: „Care este cel mai greu lucru din lume? Să gândeşti." Acest lucru este în mod evident adevărat, dacă ținem cont de faptul că cei mai mulți dintre noi suntem victimele gândirii colective şi ne alimentăm cu sugestii primite de la alți oameni. Cu toții ştim că legea cauzei şi efectului este inviolabilă, dar câți oameni se opresc să se gândească cu adevărat la modul în care funcționează aceasta? Întregul curs al vieții noastre se schimbă adeseori în urma unui singur gând care ne parvine într-un flash, dar care se transformă apoi într-o putere enormă ce ne schimbă în întregime cursul evenimentelor vieții. Istoria este plină de istorii ale unor indivizi cu voința puternică ce şi-au urmat cu fermitate convingerile interioare, inspirându-şi apoi

semenii. Deşi s-au confruntat cu obstacole adeseori uriaşe, ei au reuşit să creeze din nimic afaceri mărețe, imperii şi Universuri noi. Cu toate acestea, ei nu au deținut monopolul puterii gândurilor. Toți oamenii dețin această putere, dar trebuie să învețe să o acceseze. Şi tu poți face acest lucru, schimbându-ți viața aşa cum doreşti. Prin gândurile tale dominante, tu poți introduce în viața ta elementele pe care le doreşti, atrăgându-le din lumea exterioară în conformitate cu legea cauzei şi efectului.

Gândurile pozitive creatoare conduc la acțiune şi la realizare. Adevărata putere stă însă în gândire, nu în acțiune. Aminteşte-ți întotdeauna că: „Omul poate materializa tot ceea ce îşi imaginează în plan mental.” Sănătatea, bogăția şi fericirea sunt inevitabil atrase în viața celor care îşi creează imagini mentale corespondente pe care le susțin permanent, căci legea cauzei şi efectului este imuabilă.

„Cunoaşte-te pe tine însuți.” Cunoaşte-ți propria putere. *Citeşte* şi *reciteşte* această carte până când ajungi să integrezi principiile descrise în ea în viața ta de zi cu zi. Foloseşte zilnic cartonaşele şi tehnica oglinzii şi vei obține rezultate pe care la ora actuală nici măcar nu ți le poți imagina. Crede cu toată convingerea în puterea magică a credinței şi viața ta va căpăta o calitate magică. Credința îți va oferi acea putere care îți va permite să reuşeşti în orice îți propui să întreprinzi. Dacă o vei susține inclusiv prin cultivarea voinței tale, vei deveni practic invincibil, un maestru între oameni, *tu însuți.*